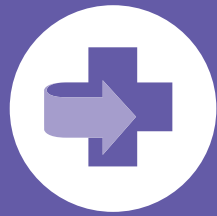


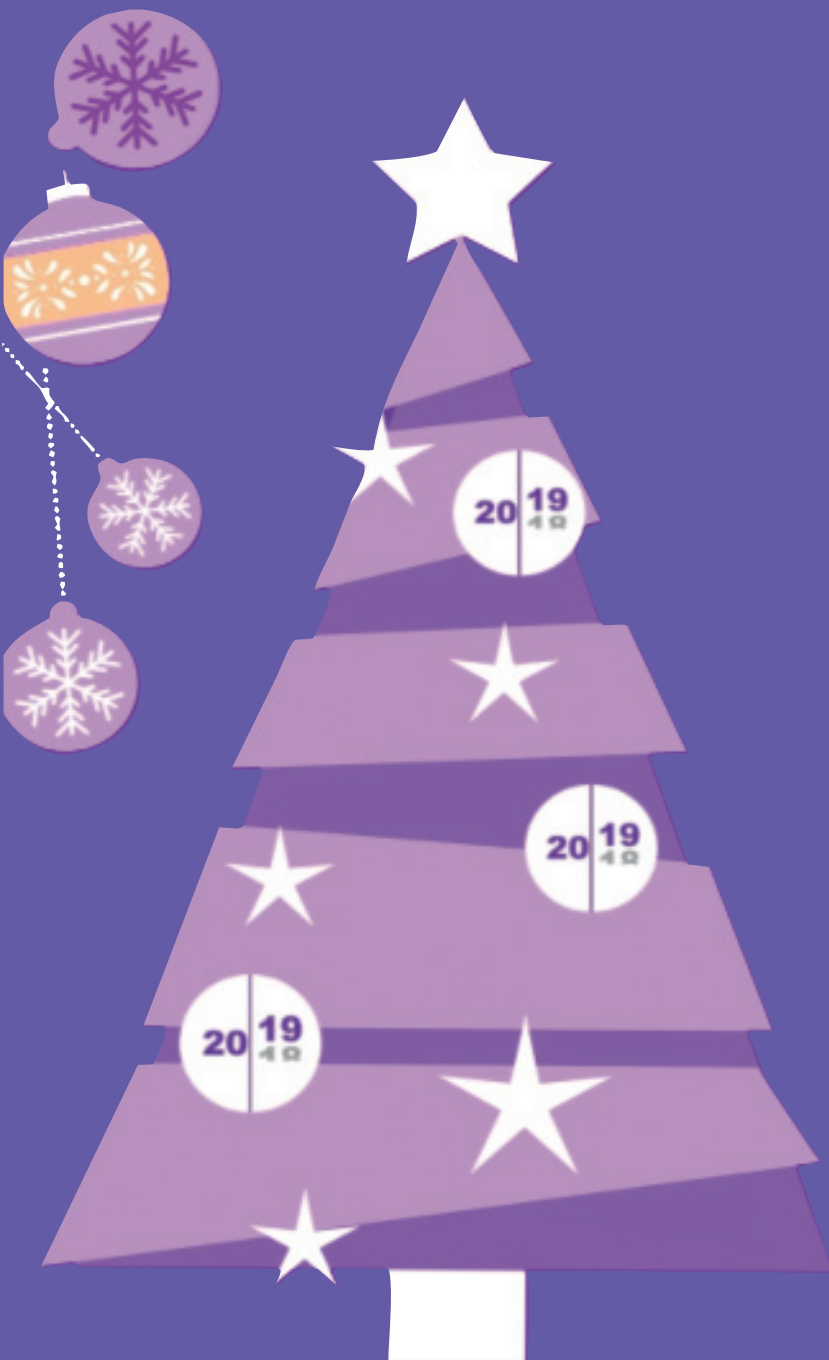
DICIEMBRE 2018
Número 4

La revista de



Orbaneja
A B O G A D O S

Asesoría y compraventa para tu farmacia



ASESORAMIENTO Y COMPRAVENTA PARA TU FARMACIA

Expertos en gestión global, asesoramiento y compraventa de oficinas de farmacia

Te acompañamos durante toda la vida de tu farmacia

COMPRAVENTA DE FARMACIAS

ASESORAMIENTO FISCAL - CONTABLE

ASESORAMIENTO LABORAL

ASESORAMIENTO JURÍDICO



Traslado



Compra



Venta

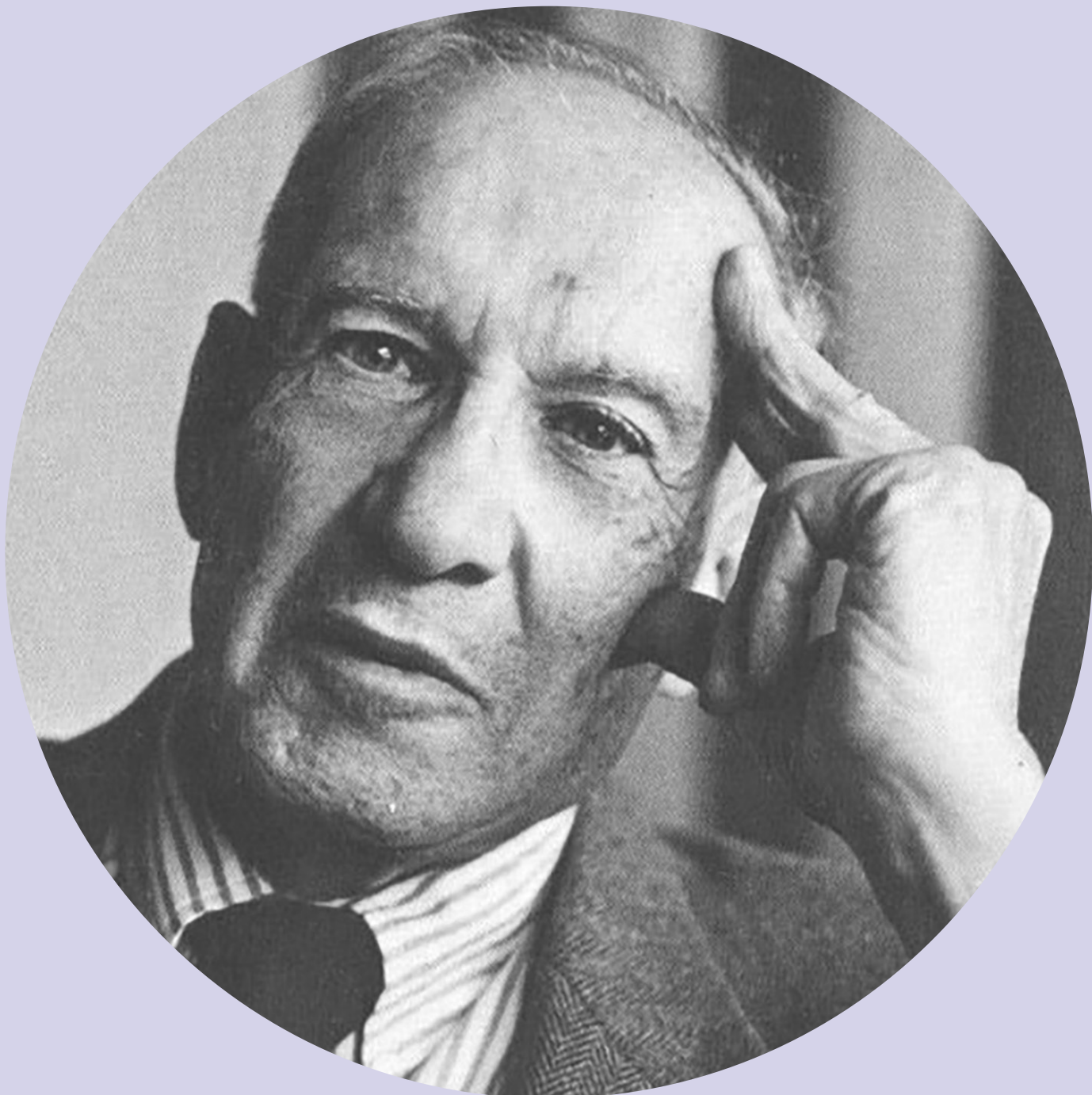


Gestión



Digitalización

70 años
asesorando
a la farmacia



**“La mejor forma de predecir
el futuro es crearlo.”**

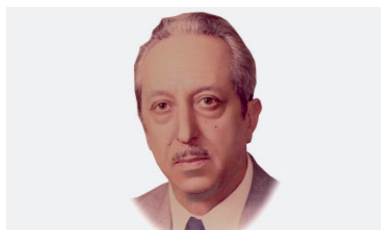
Peter Ferdinand Drucker

Abogado, Filósofo, Profesor y Escritor

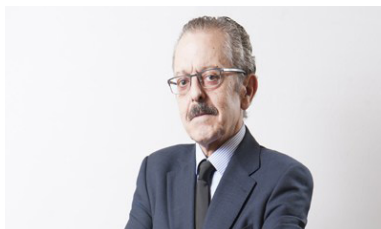
Índice

EDITORIAL	6
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA COMPRA-VENTA DE FARMACIAS	7-8
Vender mi farmacia en 2019 será más caro	
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA JURÍDICA	9-11
Novedades en la Ley de Ordenación Farmacéutica en Madrid después de los acuerdos del gobierno	
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA FISCAL-CONTABLE	12-14
El acuerdo de presupuestos y sus consecuencias fiscales	
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA LABORAL	15-18
Estrategias para proteger la jubilación	
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA GESTIÓN	19-21
Dale un nuevo aire a tu farmacia y conviértela en única	
MIRANDO CON LUPA LA LETRA DE LOS BANCOS	22-24
Consejos prácticos para un ahorrador conservador en 2019	
ENTREVISTA A UN FARMACÉUTICO	25-26
Entrevista a Reyes Martínez López	
ENCUENTROS ORBANEJA	27
Talleres, Coaching y Conferencias	
ORBANEJA 4.0	28
Anecdotario, Infografías, Vídeos y RRSS	
ORBANEJA TE FORMA	29
Nuestros cursos	
COLABORADORES	30
PREGUNTAS Y RESPUESTAS	
Demora en la devolución de mi declaración de renta	31-32
¿En qué consiste la distribución de la jornada?	33-34
OFERTA DE FARMACIAS	35
Nuestras Farmacias a la venta	

Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director



María Teresa Fernández López
Co-Socio Director



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente

A punto de finalizar 2018, podemos decir que ha sido un **año políticamente agitado** con el atípico cambio de Gobierno que se produjo en junio, lo que ha motivado que se haya vivido una revolución legislativa.

Si a esto le sumamos el varapalo tras la decisión del Tribunal Supremo respecto al pago por parte de los clientes del AJD en la formalización de hipotecas, está claro que **2018 va a terminar con una inestabilidad que preocupa a los españoles.**

En materia de fiscalidad, hay varios frentes posibles para las farmacias en 2019:

En primer lugar, en lo relativo al **Impuesto sobre Sociedades**, se crea un tipo mínimo del 15 por ciento sobre su base imponible positiva para conseguir que la tributación efectiva no se vea afectada por el uso de deducciones y bonificaciones que reducen la cuota a pagar. Esta medida sólo afectaría a las parafarmacias constituidas en formato de sociedad. En segundo lugar, lo que va a afectar a las farmacias de forma inminente sería la subida al alza del **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas**, ya que se incrementa la tributación de las rentas por encima de 300.000 así como la tributación de la renta del ahorro. Por último, se creará un **Impuesto sobre las Transacciones Financieras**, así como un **Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales** para gravar operaciones de la Economía digital que actualmente no tributan, en línea con las recomendaciones de la UE. Además, se busca recuperar el **Impuesto de Patrimonio**, produciéndose así una injusta doble y triple tributación en algunos casos sobre los bienes a lo largo de la vida.

Pero no todo va a ser negativo para el ciudadano ya que el Tribunal Supremo ha declarado exentas **las prestaciones por maternidad**; por lo tanto las cobradas entre 2014 y 2017 pueden ser objeto de devolución si se tributó por ellas.

En **materia de pensiones**, el futuro pinta muy negro. Los expertos apuntan a que en 2040 España será el país con mayor esperanza de vida, superando incluso a Japón. Esto, que debería ser motivo de alegría, no lo es porque sencillamente no hay dinero para pagarlo.

Por último en materia jurídica, acabaremos el año sin la esperada **Ley de Ordenación de Farmacias de la Comunidad de Madrid**, a pesar de los intentos por parte del PP y del COFM de Madrid.

Como novedad, en esta circular introducimos una nueva sección **con el objetivo de hacer más sencillos todos los temas de actualidad del mundo del ahorro.** Será una sección de ECONOMÍA. Felices fiestas y próspero año 2019.

Vender su farmacia en 2019 va a ser más caro

María Teresa Fernández López
Co-Socio Director



"Ya sea venta o donación, es el momento idóneo para transmitir "
" Los precios han experimentado un incremento al alza"
" Los bancos son más concesivos"

Si usted está proyectando la transmisión de su oficina de farmacia, ya sea venta o donación, no dude en hacerlo lo antes posible, ya que consideramos que es el **momento idóneo**, toda vez que, en el presente, los precios de las citadas transmisiones han experimentado un **incremento al alza** muy significativo y además las entidades bancarias, que durante la crisis padecida en los ejercicios pasados, concedían escasos préstamos para la adquisición de las mismas, en la actualidad son muy **concesivos** en cuanto a la autorización de éstos puesto que consideran que es un actividad solvente y estable. Tanto es así que, en **Orbaneja Abogados** estamos observando un **aumento significativo de personas interesadas en su compra**.

Por otra parte, la llegada al gobierno del Partido Socialista va acarrear, a corto plazo como ya ha anunciado, importantes **cambios legislativos sobre todo en materia fiscal**. Respecto al impuesto que generan las ganancias patrimoniales –calculadas por la diferencia entre el **valor de adquisición y el de enajenación**– originadas por todas las transmisiones, se van a incrementar los porcentajes para el cálculo del mismo. Actualmente, la ganancia ocasionada tributa al **19%** los primeros 6.000,00 Euros, **21%** desde 6.000,00 a 50.000,00 Euros y el resto al **23%**, siendo las previsiones que el porcentaje del 23% **se incrementa hasta el 27%** a partir de los 140.000,00 Euros.

La Ganancia producida por la venta de la farmacia se incrementará hasta el 27% a partir de los 140.000 €.

Es importante señalar que las transmisiones de las actividades empresariales, y concretamente las oficinas de farmacia generan una ganancia patrimonial tanto si se formalizan en venta como en donación. **Cuando la donación reúne una serie de requisitos, estaría exenta del pago del tan citado impuesto.** Estos es, ser el donante mayor de 65 años, que esté ejerciendo de manera directa y personal la actividad y que la transmisión lo sea de la totalidad de la actividad a favor del descendiente o cónyuge que continúe con la misma y que la oficina de farmacia constituya para el donante su mayor fuente de renta.

- Mayor de 65 años.
- Que ejerza de manera directa y personal la actividad.
- Que la transmisión sea del 100% de la actividad a favor del descendiente o cónyuge y que éste continúe con la misma.
- Que sea su mayor fuente de Renta.

En cuanto al **Impuesto de Donaciones**, recordamos que si bien en la Comunidad de Madrid **está bonificada la cuota en un 99%** cuando la donación se formalice **entre descendientes y adoptados de veintiuno o más años, cónyuges, ascendientes y adoptantes**, es un tema cuestionado por distintos partidos políticos y que previsiblemente puede ser objeto de modificación, perjudicando a los donatarios.

Por todo ello reiteramos que si está planeando la transmisión de su oficina de farmacia, lo formalice antes de la finalización del presente ejercicio, ya que presumiblemente, a partir del 1 de enero de 2019 se modifique la citada tributación con lo que sería mucho más gravosa la carga fiscal de la misma.

A partir del 1 de enero de 2019, presumiblemente, será mucho más gravosa la carga fiscal de las transmisiones de farmacia.

¿Habrá nueva Ley de Ordenación Farmacéutica?

Rosa Blanco

Abogado departamento transmisiones
Orbaneja Abogados



"No hay mayoría absoluta para la aprobación del Proyecto de Ley de Farmacias"
"La Atención Domiciliaria, punto más crítico de dicho Proyecto"
"Factores positivos del Proyecto: Los horarios y la publicidad y promoción de las farmacias"

Habiéndose publicado el día 17 de enero de 2018 el **Anteproyecto de la Ley de Farmacia de la Comunidad de Madrid**, y una vez consensuado por la Consejería y por el Colegio, así como validado por el Consejo de Gobierno, **se publicó el Proyecto de la Ley el pasado día 4 de septiembre**.

Lo que está claro es que en 2018 no vamos a tener una nueva **Ley de Ordenación de farmacias** para la Comunidad de Madrid.

El punto más crítico de lo regulado por el proyecto es la **atención farmacéutica domiciliaria**, que viene recogido en *la letra k del apartado 2 del artículo 8*, dentro de las funciones y servicios que se realizan en la oficina de farmacia relacionados con la atención farmacéutica: "Como garantía de accesibilidad a los medicamentos y productos sanitarios de aquellos pacientes en **situación de vulnerabilidad sanitaria y mayores dependientes** las oficinas de farmacia, sin perjuicio de las competencias propias de otros profesionales sanitarios legalmente previstas, podrán realizar **actividades de atención farmacéutica domiciliaria** relacionadas con el seguimiento farmacoterapéutico de los mismos, adherencia a los tratamientos, reacciones adversas u otras, del modo que determine la Consejería con competencias en materia de Sanidad". El Proyecto ha incluido "sin perjuicio de las competencias propias de otros profesionales sanitarios legalmente previstas" respecto a la redacción inicial del anteproyecto y, pese a ello, es manifiesta la **oposición por parte del Colegio Oficial de Enfermería de Madrid** a la atención farmacéutica domiciliaria: los enfermeros aseguran que el proyecto "invade las competencias del Estado tanto en materia de ejercicio de las profesiones sanitarias tituladas como en materia de ordenación de las prestaciones sanitarias".

Todos los partidos políticos que componen la Asamblea de Madrid, excepto el PP, **también se han opuesto a esta prestación por parte de las farmacias, por lo que parece ser que la posibilidad de que el proyecto se convierta en ley pasa por suprimir este punto tan controvertido.**

A mayor abundamiento, el Sindicato de Enfermería, dando un paso más en la oposición de estos profesionales a la atención farmacéutica domiciliaria, ha planteado a los grupos del Congreso de los Diputados la presentación de una Proposición de Ley con el objeto de modificar la Ley General de Sanidad pretendiendo liberalizar las Oficinas de Farmacia y poner fin al binomio propiedad-titularidad.

El Sindicato de Enfermería planea modificar la Ley General de Sanidad liberalizando las Oficinas de Farmacia y así poner fin al binomio propiedad-titularidad.

Hay otros aspectos regulados por el proyecto que son objeto de críticas por parte de varios sectores directa o indirectamente relacionados con la farmacia; sin embargo, también hay muchos puntos que la realidad social exigía que fueran regulados por la normativa.

Lo primero a destacar es que se pretende regular circunstancias, funciones, derechos y obligaciones de los profesionales que ya venían siendo práctica habitual, bien por venir así regulado en otras normativas complementarias, o por haberse introducido paulatinamente en las funciones de los mismos.

Dentro de las funciones y servicios, ya aparecen recogidas la **venta a distancia al público, a través de sitios web, de medicamentos de uso humano no sujetos a prescripción médica, así como la venta a distancia, por correspondencia y por procedimientos electrónicos, de medicamentos veterinarios.**

Además de la atención farmacéutica, también se regula, aunque escuetamente, el **sistema personalizado de dosificación** para pacientes mayores, crónicos, polimedicados y dependientes.

Se prohíbe expresamente la distribución de medicamentos entre oficinas de farmacia, pudiéndose sólo adquirir los medicamentos a través de laboratorios y almacenes de distribución legalmente autorizados.

La obligación de colegiarse para el personal cualificado de la Oficina de Farmacia es otra de las novedades introducidas que no regulaba la anterior norma.

Otro de los cambios introducidos y que es muy positivo afecta a los horarios de farmacia: se establece **un mínimo de 40 horas semanales**, y a partir de ahí las oficinas de farmacia podrán ampliar horarios sin tener que acogerse a los módulos fijos establecidos por la normativa actual.

El procedimiento sobre autorización de nuevas Oficinas de Farmacia también es objeto de grandes modificaciones: el módulo de habitantes pasa de 2.800 a **3.000**, y el concurso de farmacias constará de dos fases.

Las oficinas de farmacias se podrán transmitir siempre que hayan estado **abiertas al público durante 6 años**, destacando como novedad más importante en los procedimientos de transmisión que **ya no existe el derecho de adquisición preferente** reconocido a favor del cónyuge, hijos, farmacéutico regente, sustituto y adjunto, que en muchas ocasiones han acarreado serios problemas a los transmitentes. El procedimiento de autorización tiene un plazo para resolverse de tres meses, **la falta de resolución expresa será entendida como favorable a la transmisión**.

Otra novedad muy positiva, y que la realidad social estaba demandando, es la regulación de publicidad y promoción de las oficinas de farmacias: **se permite la publicidad de las funciones y servicios reconocidos por el Anteproyecto como propios de la farmacia**. Si la publicidad pretendida quisiera ir más allá, se requerirá autorización previa de la administración.

El punto más negativo del Proyecto es que **regula muchos aspectos pero de for-**



ma muy vaga o escueta, siendo imprescindible el desarrollo reglamentario y, teniendo en cuenta que la **Ley del 1998** aún no tiene su reglamento, es un factor que no favorece mucho esa "vaguedad".

Algunas de las novedades del Proyecto de Ley de Farmacias:

- La obligación de colegiarse.
- Horario mínimo de 40 horas semanales.
- Ya no existe el Derecho de Adquisición Preferente.
- Los concursos de farmacias serán bifásicos.
- Se acepta la publicidad de las funciones y servicios reconocidos en el Anteproyecto.

El acuerdo de presupuestos y sus consecuencias fiscales

Estíbaliz Sánchez
Abogado y Asesor fiscal



"La fiscalidad de 2019 se va a ver modificada en varios puntos, algunos de los cuales afectan al farmacéutico en su declaración."

"Nuevos Impuestos: Impuesto sobre Transacciones Financieras e Impuesto sobre determinados Servicios Digitales."

"Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, el gran golpe a nuestro sector."

El Gobierno de Pedro Sánchez trata de buscar aliados para la aprobación de los **Presupuestos Generales del Estado de 2019**. Su principal apoyo es el Grupo parlamentario Podemos con el que ha firmado un documento con los principales puntos que debería incluir esta Ley para su apoyo en el Parlamento.

De acuerdo con este documento, la fiscalidad de 2019 se va a ver modificada en varios puntos, algunos de los cuales afectan al farmacéutico en su declaración.

En lo que respecta al **Impuesto sobre Sociedades se crea un tipo mínimo del 15%** sobre la base imponible positiva de este impuesto, para así conseguir que la tributación efectiva no se vea afectada de una forma excesiva por el uso de deducciones y bonificaciones que reducen la cuota a pagar del impuesto. Esta medida, sin embargo, no afectará a las PYMES, que son la mayoría de sociedades que, en algunos casos, tienen constituidas las farmacéuticas para la venta de la parafarmacia.

Así, este tipo de empresas, las PYMES que facturan menos de 1.000.000 euros, **pasarán a tributar al 23% frente al 25% actual**, bajando así su carga impositiva.

Se creará un **Impuesto sobre las Transacciones Financieras**, consistente en gravar con un **0,2%** las operaciones de compra de acciones españolas ejecutadas por operadores del sector financiero. Solamente se someterán a tributación al

0,2% las acciones emitidas en España de empresas cotizadas cuya capitalización bursátil sea superior a 1.000 millones de Euros. **No se gravará la compra de acciones de PYMES y empresas no cotizadas.** Muchos farmacéuticos tienen este tipo de acciones de grandes empresas españolas en su patrimonio.

Asimismo, se crea un **Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales** con el fin de gravar aquellas operaciones de la Economía digital que actualmente no tributan, en línea con las recomendaciones de la Unión Europea. Únicamente tributarán las empresas con ingresos anuales totales mundiales de al menos 750 millones de euros y con ingresos en España superiores a los 3 millones €.

El Impuesto gravará al tipo del **3% los servicios de publicidad en línea, servicios de intermediación en línea y la venta de datos generados a partir de información proporcionada por el usuario.**

Las farmacias online, en su mayoría, están lejos de estas cifras de facturación por lo que no se verían afectadas por este impuesto directamente como contribuyentes, pero sí como usuarios de estos servicios porque, en la mayoría de los casos estas empresas van a repercutir este tributo en el consumidor final.



El Impuesto Sobre Transmisiones Financieras gravará el 0,2%. Muchos farmacéuticos tienen este tipo de acciones de grandes empresas españolas en su patrimonio.

El Impuesto sobre Determinados Servicios Digitales afectará a las farmacias online como “usuarios de estos servicios.”

En el **Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas** tenemos el gran golpe en lo que a nuestro sector se refiere porque **se incrementan en dos puntos** los tipos impositivos sobre la base general para los contribuyentes que tengan rentas superiores a 130.000 euros **y en cuatro puntos** para la parte que exceda de 300.000 euros. Esta cifra se refiere a ingresos que se obtengan por **rendimientos del trabajo, rendimientos del capital inmobiliario y rendimientos de actividades económicas**, siendo estos últimos los que perciben los empresarios o profesionales, como es el caso de los farmacéuticos. En un primer momento, la subida se aplicaría sobre el tramo nacional del impuesto, en concreto dos o cuatro puntos, del **22,5% al 24,5%** o al **26,5%** según el importe de la base en el que estemos (a este porcentaje habría que sumarle el tramo autonómico por lo que en Madrid estas rentas pasarían globalmente a tributar en el **45,5%** para 130.000 y en el **47,5%** para 300.000 en vez del **43,5%** actual).

Otra medida prevista en este pacto, y que sí que afectaría a la gran mayoría de los contribuyentes, es **elevar también los tipos estatales sobre el ahorro en 4 puntos porcentuales**. El capital mobiliario conforma la mayoría del ahorro, ya que incluye el pago de intereses procedentes de **depósitos, bonos, obligaciones y, en general, títulos de renta fija, así como los dividendos de acciones y las plusvalías obtenidas por la transmisión de cualquier tipo de valores durante el ejercicio fiscal**, como podría ser la venta de la oficina de farmacia o de cualquier bien inmueble de nuestra propiedad.

Cuando la base supere los 140.000 euros de Ganancia Patrimonial el tipo pasará del 23% actual al 27%.

Cuando esta base supere los 140.000 euros de ganancia patrimonial el tipo pasará del 23% actual al 27%. Además, se busca recuperar el gravamen a los grandes patrimonios vía **Impuesto de Patrimonio**, subiendo un **1%** a los contribuyentes con más de 10 millones de euros. Recordemos que este Impuesto está transferido en su totalidad a las Comunidades Autónomas, por lo que éstas tienen la última palabra. En el caso de Madrid actualmente, tiene una exención del 100% en su cuota.



Además de todo esto, hay que añadir la temida subida de **impuestos al combustible diésel** que hará que iguale su precio al de la gasolina. En los cálculos del gobierno, se espera recaudar 670 millones de euros más. Esta medida va a afectar -y mucho- a la mayoría de los conductores que verán cómo llenar su depósito le cuesta una media de 2 euros más, por no hablar de los conductores profesionales, a los que les supondrá 38 euros por cada 1.000 litros que reposten.

Actualmente, en la Comunidad de Madrid, el Impuesto de Patrimonio tiene una exención del 100% en su cuota.

Estrategias para proteger la jubilación

Eugenio Fernández
Responsable Departamento Laboral
Orbaneja Abogados



"El cálculo de la prestación irá empeorando hasta el 2027."
"Jubilación Activa: El titular de la farmacia accede a la jubilación compatibilizando su actividad con el percibo de la pensión."
"El factor de sostenibilidad ha quedado de momento inactivo hasta el año 2023"

Los titulares de oficinas de farmacia fueron integrados al **Régimen Especial de Trabajadores Autónomos** en virtud del **Real decreto 2649/1978, y resolución del 27/02/79**, si bien los efectos de su integración a todos los efectos se retrotrajeron al **1/12/1978**, por lo que es esa la fecha a partir de la cual computarán las cotizaciones a efectos de prestaciones, entre las que se encuentran las de jubilación.

Las primeras cotizaciones se ingresaron en febrero de 1979, pero en virtud de la mencionada resolución, deben admitirse en plazo las cotizaciones de diciembre de 1978 y enero de 1979, por lo que **alertamos que se revisen las resoluciones de jubilación que no tengan en cuenta estos periodos**; de hecho, es bastante frecuente encontrarse con esta incidencia, y que puede suponer una variación en el porcentaje final de la pensión. Para hacer previsiones de cara a una futura jubilación, debemos conocer las siguientes premisas:

1.- **Edad ordinaria de jubilación** se irá incrementando hasta el año 2027 y así en el año 2018 es:

- 1a) con 36 años y 6 meses cotizados **65 años**
- 1b) con menos de 36 años y 6 meses cotizados.....**65 años y seis meses**

Y en el año 2027 será:

- 1c) con 38 años y seis meses cotizados..... **65 años**
- 1d) con menos de 38 años y seis meses cotizados..... **67 años**

2.- **Base reguladora de pensión** se obtendrá del sumatorio de las bases mensuales de cotización de años anteriores actualizadas por los IPC excepto los últimos 2 años y dividiendo el resultado entre el correspondiente divisor en función del año que corresponda:

año jubil.	periodo/años	Divisor=	base reguladora
2018	21	294	
2019	22	308	
2020	23	322	
2021	24	336	
2022	25	350	

3.- Porcentaje que se aplicará a la base de cotización para determinar el importe de la pensión que se recibirá en catorce pagas.

Nuevamente vemos que por cada año que trascurra hasta el año 2027, **el porcentaje irá empeorando de tal manera que para conseguir un 100 % de base reguladora** en el año 2018-2019, se requieren un total de 35,5 años de cotización; en el periodo 2020-2022 se requerirán 36 años; en el 2023-2026 serán necesarios 36,5 años y a partir del 2027, con 37 años cotizados tendremos el 100 % de la base reguladora.

Sin perdernos en cifrar, lo importante es conocer que cuando más tarde nos jubilemos peor será el cálculo, pues se tendrá en cuenta un periodo más amplio de cotizaciones con bases de cotización más antiguas, necesitando a su vez más periodo cotizado para alcanzar el 100% de prestaciones.

En el **RETA** al que pertenece el titular de oficina de farmacia cabe la posibilidad de acceder a la jubilación **compatibilizando su actividad con el percibo de la pensión**, es lo que se ha venido a llamar Jubilación Activa, su regulación parte del **RD 5/2013 de 15 de marzo** y su contenido normativo ha sido incorporado en la nueva **ley General de Seguridad Social en el artículo 214**. Aquí se declara expresamente que el Trabajador Autónomo Jubilado continúa su actividad como antes, por tanto al titular de oficina de farmacia de la Comunidad de Madrid que acceda a esta modalidad ya no se le exige el nombramiento de Regente, como tampoco tiene plazo para transmitir su oficina de farmacia. Sin embargo, de acuerdo con el referido artículo 214 de la Ley General de Seguridad Social **se le considerará pensionista a todos los efectos**. Una de las consecuencias es que podría rescatar los planes de pensiones que tuviera formalizados, algo sin duda muy importante.

Para el acceso a la mencionada modalidad de Jubilación activa, se deben cumplir algunos requisitos específicos, como son el acceder a la jubilación a partir de la edad ordinaria de Jubilación y que el cálculo de su jubilación suponga al menos el 100 % de su base reguladora, que también podrá alcanzar si demora su jubilación más allá de la edad ordinaria.



Acceder a la prestación a partir de la edad ordinaria de jubilación.

El cálculo de la jubilación supondrá al menos el 100% de la base reguladora.

Incremento % por DEMORA por años completos cotizados respecto a edad ordinaria de jubilación:

AÑOS COTIZADOS:

HASTA 25 AÑOS se incrementa el porcentaje en el **2% por cada año adicional**.

Entre 25 y 37 se incrementa en el **2,75% por cada año adicional**.

Por más de 37 años se incrementa en el **4% por cada año adicional**.

De tal forma que cabe alcanzar el 100% de la base reguladora en el año 2018, con menos de 35 años y 6 meses cotizados, **si en ese momento se cuenta con una edad superior a la ordinaria y con el porcentaje adicional se alcanza el 100% de la base reguladora.**

INCREMENTO POR HIJOS:

También cabe incrementar el porcentaje final **de la Base reguladora** por ser mujer y al momento del hecho causante acredite haber tenido hijos, (biológicos o adoptados). Los porcentajes de incremento serán los siguientes: en caso de 2 hijos un **5%**, en caso de 3 hijos un **10%** y en el caso de 4 o más hijos el **15%**.

Por nacimiento de hijo sin actividad laboral, nueve meses antes del nacimiento del hijo o tres meses antes de la adopción y hasta los seis meses posteriores, se imputa un máximo de 270 días cotizados por nacimiento y por beneficiario 5 años, que se imputa a la madre salvo declaración en contrario.

Por nacimiento de hijo sin actividad laboral imputable solo a la madre 112 días más 14 días adicionales en caso de parto múltiple a partir del segundo.

El titular de oficina de farmacia en "Jubilación activa" si no dispone de trabajadores a su cargo cobrará el 50% del importe de su prestación por jubilación o el 100% si cuenta al menos con un trabajador asalariado, sin distinguir si el trabajador presta servicios a jornada completa o a tiempo parcial, o se trata de un contrato indefinido o temporal, lo que si ocurre es que los integrantes de comunidades de bienes, que por tanto son titulares de un porcentaje de la oficina de farmacia, **no podrán optar al 100% de su prestación en Jubilación Activa pues los trabajadores pertenecen a la comunidad de bienes y no a ninguno de los comuneros.**

— — — — —
En jubilación activa, si no dispone de
trabajadores a su cargo cobrará el 50% de
su prestación o el 100% si cuenta con al
menos un trabajador asalariado.
 — — — — —

Este es el criterio que actualmente sostiene el INSS, no reconociendo a los integrantes de comunidades de bienes en jubilación activa y con empleados a cargo de la CB el derecho a percibir el 100% de su prestación y sí el 50%, pese a que ya algún Juzgado de lo Social se ha pronunciado en contra de este criterio. Pero hasta que este fallo no llegue a los Tribunales Superiores de Justicia o al Supremo, no sentará jurisprudencia para casos sucesivos.

Esta posibilidad de cobrar el 100% si se dispone de personal asalariado, ha sido incorporada por la reciente **Ley 6/2017 (BOE 25 de octubre de 2017) con entrada en vigor del 26 de Octubre de 2017**, de tal forma que a **los titulares de oficinas de farmacia con personal asalariado y que ya estaban en jubilación activa** al momento de la entrada en vigor de la LEY 6/2017, **se les ha reconocido el 100% de la prestación con efectos retroactivos, abonándose las diferencias de prestación correspondiente, pero no de forma automática sino previa solicitud de los interesados.**

El titular de pensión activa, con o sin empleados a su cargo, debe cotizar a la Seguridad Social el porcentaje del **8%** sobre su última base de cotización en concepto de cuotas de solidaridad, cuotas que no servirán para incrementar el importe de su prestación.

Al momento de su cese como titular de la oficina de farmacia, dejará de cotizar por este concepto de solidaridad.

Las bases de cotización futuras hasta obtener la prestación de jubilación ya sea "activa" u ordinaria podrá incrementarse hasta ciertos límites en función de la edad; así, para menores de 47 años se permite escoger una base máxima coincidente con la del Régimen General y, para menores de esa edad se sitúa a medio camino entre la base mínima y la base máxima. Había que ver en cada caso cual es el resultado y el coste de ese incremento de cotización. En líneas generales estimamos que resulta interesante a partir de los 40 años incrementar la base, siempre que se disponga de liquidez suficiente para hacer frente a ese gasto, aunque sería más prudente incrementar la base de cotización a partir de los 50 años a la base intermedia y el resto del coste desviarlo a un fondo de pensiones u otro instrumento financiero de confianza. De esta manera, diversificamos riesgos, ya que venimos observando que, año tras año, sale legislación que empeora el cálculo de las pensiones, como es el caso del factor de

sostenibilidad, coeficiente reductor para determinar el importe inicial de las pensiones de jubilación. El impacto real en las pensiones será considerable; los expertos estiman que supondrá un recorte del 5% cada 10 años. **El factor de sostenibilidad ha quedado de momento inactivo hasta el año 2023.**



Dale un nuevo aire a tu farmacia y conviértela en única



Carlos Aires

Diseñador creativo de espacios comerciales y asesor experto en retail en Marketing-Jazz

"Transforma la sala comercial de tu farmacia en un espacio de salud, bienestar y belleza adecuado con los valores de tu marca personal."

"El visual Merchandising es un arte, que busca equilibrar todos los aspectos, y el espacio, la luz, el color, la forma, la línea y la composición, las herramientas de diseño."

Reconocer que la farmacia es un espacio comercial con competencia y que su razón de ser son los clientes, supone la línea de salida. Entender que la farmacia **pertenece a nuestros clientes**, que hemos de **diferenciarnos de la competencia**, supone estar en la dirección correcta.

Para transformar la sala comercial en un **espacio de salud, bienestar y belleza** adecuado con los **valores de la marca, la experiencia de compra** y presentar de la mejor forma posible toda la oferta de **producto**, es preciso pasar un proceso de coherencia. Comprender las distintas disciplinas de conocimiento como son **el Retail Branding, Retail Design y el Visual Merchandising**.



La farmacia es un espacio comercial con competencia y su razón de ser son los clientes.

RETAIL BRANDING

La Farmacia es un espacio donde nosotros comunicamos. Mucho antes de que el cliente entre en la farmacia, esta se comunica con ellos. La calle comunica visualmente, los coches aparcados comunican, la gente que pasea comunica, el rótulo comunica, los escaparates comunican. Todo comunica visualmente y

el cliente se hace una idea del tipo de farmacia que es y de lo que encontrará en su interior. **Es importante entender que el estilo de una farmacia no sólo se aplica al producto o servicio que es ofrecido a los clientes, se aplica a cada uno de los detalles que intervienen en la presentación.**

Si fueras una farmacia ¿Qué clase de farmacia serías?

Todos hemos jugado alguna vez, cuando éramos pequeños al juego ... "Si fueras un animal ¿qué clase de animal serías?": un león, un caballo, un perro, un delfín...

¿Y si fueras una farmacia, qué clase de farmacia serías? ¿Una **farmacia natural**? ¿**Tradicional**? ¿**De precio bajo y promoción continua**? ¿**Elegante**? ¿**Futurista**?

Encuentra esos adjetivos y nombres que mejor describen el estilo de tu farmacia y tendrás las bases sobre las que construir la historia que contará tu farmacia.

A partir de ahí, **necesitas revisar tu negocio desde esa perspectiva**, si está vendiendo "belleza", tienes que mirar a la farmacia desde una óptica de belleza.

Una vez hayas realizado los cambios apropiados, estarás contando tu propia historia y ¡tendrás a tus clientes en la palma de tu mano!

RETAIL DESING

¿Has plasmado en el espacio tu estrategia de negocio/marca?, ¿Cuánto piensas en tus clientes cuando estás pensando en diseñar / re-diseñar tu farmacia?



Nuestra forma de pensamiento **coloca al cliente en el centro de cualquier actividad comercial**. Una madre entra en la farmacia con su bebé; es su primer hijo, no está buscando sólo producto sino consejo o servicio como pesar a su bebé. ¿Puede ella coger una crema para el "culete" de su bebé? ¿Está tu farmacia diseñada para ser amigable para las mamás?

Una pareja entra con sus hijos en edad de colegio. ¿Cómo vas a entretener a esos niños para que no distraigan a sus padres mientras ellos compran? ¿Y has pensado en la **experiencia de compra** del resto de clientes si los niños andan correteando por toda la farmacia?

Una persona mayor con movilidad reducida entra por la puerta de la farmacia. ¿Tienes disponible algún sitio donde se pueda sentar y **atenderle** desde ahí de **forma personalizada**?

Dos mujeres profesionales entran en la farmacia durante la hora de su almuerzo para probar cosmética. A ellas les encanta "probarse cremas" y saber qué tipo de piel tienen, los últimos tratamientos faciales. ¿Existe algún sitio en tu farmacia para ello? ¿Cómo se siente uno cuando se encuentra en esa zona?

Además del punto de vista del cliente, debes de tener en cuenta la relativa importancia que tienen cada **tipo de cliente** en tu negocio.

VISUAL MERCHANDISING

¿Está tu producto presentado de la mejor forma posible?

¿La presentación de producto está relacionada con un tema?



La forma en la que presentas tu producto es clave para alcanzar el éxito comercial.

Cuando hablamos de **Visual Merchandising** hablamos del mundo de la imagen, de imagen de **calidad** y de **claridad de imagen**. Debemos aprender a transmitir **profesionalidad, diferenciación, calidad, promoción y percepción de precio con la presentación**.

El visual Merchandising es un arte que busca equilibrar todos los aspectos; el espacio, la luz, el color, la forma, línea y composición, las herramientas de diseño.

A todo esto, y mucho más, podemos dar respuesta en nuestro nuevo servicio de asesoramiento Experto en **RETAIL**.

La forma de presentación del producto, es clave para alcanzar el éxito comercial.



Consejos prácticos para un ahorrador conservador en 2019

1.- Introducción.

Iniciamos esta sección **con el objetivo de hacer más sencillos todos los temas de actualidad del mundo del ahorro.** Tanto para los conservadores como para los más dinámicos, surgen día a día novedades y oportunidades que se deben analizar para una gestión más provechosa de su dinero.

Nuestro objetivo es hacer más sencillos todos los temas de actualidad del mundo del ahorro

En **Orbaneja Abogados**, llevamos años valorando los productos que se ofrecen al ahorrador. Valoramos sus costes, riesgos y potencial dentro de un entorno financiero en cambio constante. Pensamos que para una **correcta administración de la oficina de farmacia la vertiente financiera ocupa un lugar principal.**

2.- ¿Con qué opciones contamos?

- **Acciones.** Aunque está demostrado que la **renta variable es la mejor inversión a largo plazo**, incluso por encima del sector inmobiliario, **esto sólo es real si se realiza con la suficiente profesionalidad.**

Acciones y Fondos de Inversión

Hay un extendido convencimiento de que es un acierto invertir en una gran empresa y sentarse en ella de por vida. Sin embargo, el seguimiento de la acción es muy importante y aún más la diversificación y rotación de la cartera. La experiencia nos dice que empresas prestigiosas como Telefónica o Santander cotizan a menos de la mitad de lo que valían hace unos años. Por no hablar de que jamás hubiéramos pensado que veríamos quiebras de gigantes como **Enron, General Motors, Kodak, PanAm, Napster, Lehman, Concorde, Blockbuster, Olivetti...** o empresas más cercanas como **Banesto, Barreiros, Galerías Preciados, Fagor, Bankia o Urbis.**

Otra opinión generalizada es que invertir en empresas que repartan un buen dividendo es una gran decisión. En realidad, esto no es más que marketing empresarial; hay que tener claro que **el dividendo distribuido se descuenta del precio de cotización.**

- **Fondos de inversión.** En un principio podría parecer el producto ideal, por ser el que mejor tratamiento fiscal tiene, por contener **una cartera ampliamente diversificada** (a la que pocas personas podrían acceder individualmente) y por estar "supuestamente" gestionado por un profesional. Pero éste es su punto débil, ya que más del 80% de los fondos obtienen rentabilidades por debajo de su índice de referencia. La buena noticia es que hay un 20% de fondos que si lo hacen y que hay una oferta de miles de fondos de gestoras internacionales de prestigio donde escoger.

De todas formas, la elección de un fondo no es sencilla y hacerlo por rentabilidades pasadas es un gran error. Para ello, es muy importante contar con alguien con experiencia como Selector de Fondos. Se debe hacer un análisis comparativo y **no casarnos con nuestro banco habitual** "sin pensar más".

A modo de pequeña guía, resaltaríamos lo siguiente:

Los fondos elegidos deben tener una antigüedad suficiente (más de 3 años) para poder observar su comportamiento en momentos difíciles.

Preferiblemente gestionado por Entidades Internacionales. Por diversos motivos:

Más competitivas en los costes internos soportados.

Equipos de gestión mayores y altamente cualificados.

El patrimonio del fondo suele ser más estable, lo que facilita su gestión y se traduce en mayor rentabilidad. Esto es debido a que los ahorradores internacionales son más fieles a los fondos elegidos.

Muchas Entidades Financieras suelen ofrecer en primer término sus propios productos en detrimento de los internacionales ya que su ganancia es considerablemente superior. Pero no se puede generalizar diciendo que todos los productos propios del Banco son peores, aunque son muy pocos los que demuestran una calidad sostenible y competitiva.

Otro **producto a mirar con lupa son las denominadas "carteras gestionadas de fondos"**. Dentro de las mismas están, en su mayor parte, fondos del propio banco y además tienen un coste adicional (en torno al 0.50% anual + IVA) que se cobra aparte y para el cual no existe desgravación fiscal. Este producto no debería ser rechazado a priori pero sí analizado de una forma pormenorizada.

Es muy importante contar con alguien con experiencia como Selector de Fondos para hacer un análisis comparativo antes de elegir un fondo.



3.- ¿Qué se puede esperar para 2019?

Estamos terminando un año muy complicado en el que los tipos de interés descendieron a niveles mínimos y el ahorrador conservador ha tenido muy complicado encontrar depósitos bancarios capaces de ofrecer un rendimiento adecuado. Por el lado de los fondos de inversión de renta fija, los rendimientos también han sido muy limitados y en algunos casos negativos. En Estados Unidos, el proceso de subida de tipos de interés ya ha empezado y existen fondos de inversión con rendimientos interesantes pero al estar invertidos en dólares, se asume el riesgo de moneda por lo que deja de ser una inversión totalmente conservadora.

Por el lado europeo, los tipos todavía están en niveles inferiores pero, a medida que avance el primer trimestre del año, podremos optar por fondos con activos de renta fija de calidad y rendimiento interesante. Tal es el caso de **muy determinados Fondos de renta fija y mixtos de tipo conservador**.

La selección del producto no es suficiente.

Una vez escogido el fondo/los fondos el trabajo no ha terminado. Es fundamental hacer un buen seguimiento de su evolución con respecto a los mercados y el resto de sus competidores. **Los fondos son productos vivos** que dependen de sus gestores y la manera de enfrentarse a los cambios de mercado. **Una Entidad Financiera nos puede vender un fondo excelente, pero si no se hace un correcto seguimiento no sirve de nada.**

En 2018 los tipos de interés han descendido a niveles mínimos, hecho que ha dificultado bastante encontrar depósitos bancarios que ofrecieran un rendimiento adecuado.

2019: un año interesante.

Pensamos que 2019 será un año con buenas oportunidades para el inversor conservador, **pero también será fundamental el conocimiento exhaustivo de cada producto** y su seguimiento. Para ello es cada vez más importante contar con **una visión de profesionales ajenos a las Entidades Financieras, con juicio crítico** y capaces de determinar el nivel de riesgo con el que se siente cómodo cada ahorrador. Éste es el trabajo que estamos desarrollando en **Orbaneja Abogados** y para el que confiamos mantener nuestros niveles de calidad en todo lo que hacemos.



En Orbaneja Abogados pensamos que 2019 será un año con buenas oportunidades para el inversor conservador.

Entrevistamos a una de las muchas heroínas que ejercen dentro y fuera de nuestras farmacias

Reyes Martínez López

¿Por qué elegiste ser farmacéutic@?

Un poco obligada porque había una farmacia en la familia y todos mis hermanos eran de letras y no les gustaba la profesión y realmente mis padres vieron una salida para mí que yo acepté.

¿Qué o quién te inspiró?

No hubo inspiración. La inspiración vino después cuando empecé a ejercer la profesión.

¿Qué es lo que más te costó al arrancar tu proyecto?

El trato con el paciente.

¿Cuál crees que es la principal diferencia entre el joven farmacéutic@ y el tradicional farmacéutic@?

El farmacéutic@ actual está mejor preparado para gestionar la farmacia desde el punto de vista empresarial.

¿Cómo es la relación que tienes con los pacientes?

He aprendido a mejorar mucho esta relación y actualmente es muy buena.

¿Cuáles son las principales dudas que plantean los pacientes en la farmacia?

Dudas que el médico no tiene tiempo para explicar con respecto a posología, pruebas, petición de citas, explicar un diagnóstico y a veces simplemente hablar sobre sus limitaciones en el futuro, preocupaciones sobre su situación actual, etcétera.

¿Cómo reaccionas ante una emergencia en la farmacia?

Con calma y pensando las medidas a adoptar según la emergencia de la que se trate.

¿Cuánto tiempo tratas con un paciente?

Es variable, cada paciente es distinto.

¿Atendiste a un paciente difícil? ¿Cómo afrontaste la situación?

Sí, muchas veces. Para mí lo mejor es ponerse en la situación del paciente para poder atenderle.

¿Y la relación con tu equipo de trabajo?

Muy buena, pero es que además hay que cuidarla y mimarla mucho porque esto es esencial para que se trabaje con gusto y de forma eficiente.



¿Es importante para el funcionamiento esta relación?

Muy importante.

¿Qué es lo más gratificante de su trabajo?

El agradecimiento de la persona que menos te esperas.

¿Y lo que menos?

Los papeles: facturas, albaranes, pedido, condiciones comerciales, tributos, etcétera.

¿Qué es lo más difícil de gestionar en la vida de una farmacia?

Lo laboral, e intentar mejorar con tus proveedores las condiciones comerciales.

¿Cómo valoras el salto de la farmacia al mundo digital?

Inevitable, y muy rápido y con posibilidades infinitas.

¿Cómo te imaginas el futuro de la farmacia?

Espero que sea mejor, que se valore más al farmacéutic@ y que éste se implique en prepararse y especializarse en atención farmacéutica y que se llegue a tener una relación y grado de cooperación con el médico en beneficio del paciente.

¿Has cumplido tus aspiraciones como profesional o crees que te falta algo por llevar a cabo?

Creo que nadie cumple todas sus aspiraciones, siempre te queda algo por poner en marcha.

¿Cuál crees que es tu mayor logro en tu carrera de la salud?

Pues que a pesar de que no me gustaba la profesión, he aprendido a quererla y desarrollarla lo mejor posible.

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

La tolerancia y ejercer autoridad con mano de seda.

¿Alguna vez te has sentido decepcionada de ser farmacéutic@?

No. En mis momentos difíciles y críticos he tomado decisiones y he seguido para adelante.

Si volvieras a empezar ¿cambiarías algo?

Si, con la experiencia de los años cambiaría muchas cosas.

¿Qué tres consejos darías a un joven farmacéutic@ que está empezando?

Que todas las decisiones que tome sean desde la realidad y esto sólo se consigue estando en la farmacia. Que esté orgulloso de ser farmacéutic@ y se valore a sí mismo. Y por último, que sea comprensivo en el ejercicio de su profesión.

¿Cómo te ves dentro de 5 años? ¿Cuáles son tus objetivos?

Me veo jubilada y contando batallitas.

Para terminar, si tuvieras que completar la entrevista con una pregunta, ¿Cuál te harías?

Creo que ninguna, ya que soy introvertida y ya me ha costado contestar estas preguntas.

**¡GRACIAS REYES!
HA SIDO UN PLACER HABLAR CONTIGO.**

Hemos alcanzado el último trimestre, con él llegamos al cierre del año, y el **Equipo de Orbaneja Abogados** les muestra un resumen de los encuentros celebrados con sus clientes en estos meses finales de 2018, esperando como siempre que les hayan sido de utilidad para un mejor desarrollo de su negocio.



CONFERENCIA DEL TRIMESTRE: 27 de noviembre

¿Qué le deparará el 2019 a la farmacia española?



CONGRESO ONLINE DE FARMACIA
celebrado de octubre a diciembre.

TALLERES

18 de septiembre: Taller de **Marketing Jazz**.

23 de octubre: Taller de **Farmaverita** para rentabilizar la distribución en la farmacia.

6 de noviembre: Taller sobre la jubilación en colaboración con **AXA**.

20 y 22 de noviembre: Taller sobre caducidades y productos obsoletos con la colaboración de **Pharmavera**.

12 de diciembre: Taller de **Farmaverita** para establecer el Control de la condición de genéricos en la farmacia.



En **Orbaneja Abogados** conocemos bien la **importancia de la digitalización** en el mundo empresarial y por eso llevamos varios años trabajando en ella, logrando de esta manera el posicionamiento que hoy tenemos tanto en nuestra **web** como en nuestras **Redes Sociales**.

Esta sección pretende mostrar qué es lo que hemos hecho mejor y dar ideas a nuestros lectores para que mejoren su propia gestión. **Queremos compartir información** con ellos de manera inmediata, a través de nuestras redes sociales y como no, también desde nuestra página web. Por supuesto, nuestros canales están abiertos a que nos sigan, a que comenten nuestros posts, a que nos den ‘feedback’ y a cualquier tipo de interacción con el resto de usuarios. **Queremos que nuestras redes sean una comunidad donde se sientan cómodos**, comenten sus opiniones y vean sus necesidades satisfechas por un canal rápido y accesible para todos.



Olga Molina Cortecero • 1er
Socia Fundadora FARMAVERITA. Ex-patrona de I...
1 día

Maravillosa experiencia la de ayer en Madrid. La implicación de asesorías como Orbaneja en la mejora de gestión en la farmacia, proporcionando a sus clientes charlas en la mejora de sus márgenes, hace grande y única a una Asesoría. Gracias equipo Orbaneja y muchas gracias a FEFE por estar apoyando esta iniciativa. Repetiremos con más.

Orbaneja Abogados
Publicado por Blanca De Eugenio Fernández [?] · 14 min ·

Si fuiste #madre entre 2014 y 2017 reclama tu #prestación por #maternidad. El Tribunal Supremo acaba de declarar esta prestación #exenta en el I.R.P.F. por lo que no debe tributar. ¿Quieres saber más sobre esta #exención? En #Orbaneja Abogados resolveremos todas tus dudas y te ayudaremos.



¿RECIBISTE PRESTACIÓN POR MATERNIDAD EN 2014, 2015, 2016 O 2017?

SI NO LO HICISTE... ¡MIRA ESTE ARTÍCULO, PODEMOS AYUDARTE!

Orbaneja

ORBANEJA.COM

La prestación por maternidad está exenta en el I.R.P.F. - Orbaneja



Oferta formativa del equipo de Orbaneja Abogados

En **Orbaneja abogados** somos conscientes de la necesidad de formación continua de los profesionales sanitarios y por eso, desde hace más de dos años tenemos a disposición de nuestros clientes **cursos muy interesantes para** este sector, que le ayudarán **a mejorar los rendimientos de su negocio**. A principio de año, y en base a las peticiones de nuestros clientes, introducimos nuevos cursos. Ahora que estamos a punto de comenzar **2019**, les animamos a sugerirnos otros diferentes para completar su formación.

La duración media es de 6 semanas o 60 horas lectivas. Así mismo, a la finalización de dicha formación, se expedirá al alumno un diploma acreditativo por su participación.

A través de la **formación bonificada**, sus trabajadores podrán acceder a estos cursos sin **ningún coste para su empresa**.

Accede a través de nuestra **web** en la **pestaña Formación** y **busca el curso** que más se adecúe a tus necesidades.

CURSO DE COMMUNITY MANAGER
CURSO DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES
CURSO DE POLÍTICAS DE PRECIOS
CURSOS EN ASPECTOS PRÁCTICOS DE LA CALIDAD EN EL SERVICIO
CURSOS DE ATENCIÓN EFICAZ DE QUEJAS Y RECLAMACIONES

No dude en consultarnos para cualquier duda y acudir a nuestra página web para ampliar esta información.



Colaboradores



En **Orbaneja Abogados** constantemente nos proponemos mejorar el servicio de nuestros clientes, por lo que hemos creado y ponemos a su disposición una estratégica red de partners especializados para satisfacer sus necesidades.



AXA es una multinacional francesa especializada en el negocio de protección financiera. Desde 1983 también realiza gestión de activos. Es uno de los grupos aseguradores más grandes del mundo.



Evolufarma es una solución Integral de Marketing Multicanal, Marketing Digital y Business Intelligence para las oficinas de farmacia. De esta manera, llevan a la farmacia al Marketing web 2.0, consiguiendo que el farmacéutico sólo tenga que preocuparse por su negocio, incrementando las ventas mediante la fidelización de los clientes con las que conseguir dar nuevos servicios.



Firma de Cumplimiento Normativo especializada en responsabilidad penal empresarial, Protección de datos personales, Ley de transparencia y buen gobierno y Compliance.



Consultoría especializada sobre todo en el sector de los servicios profesionales: abogados, arquitectos, ingenieros, médicos, coaches, etc. Centrada en el diseño y desarrollo de planes estratégicos de comunicación cuyo objetivo es hacer a su empresa más eficiente, innovadora, eficaz y exitosa.



Consultoría para la oficina de farmacia -Análisis, Auditorías y Gestión de Compras- **FARMAVERITA** analiza, gestiona, recomienda y realiza formación al farmacéutico a través de Mentoring de compras.



Asociación Española de Asesores Fiscales. Su principal objetivo es dotar a sus miembros de las mejores herramientas para el óptimo ejercicio de su actividad profesional y su finalidad es fortalecer y defender la imagen del Asesor Fiscal y la difusión de su importancia en la economía española y en nuestro Estado de Derecho.



Empresa líder en el ámbito de la prevención de riesgos laborales. Su principal objetivo es dar respuesta a todas las empresas adaptándose a sus necesidades, ofertando siempre un servicio integral y de calidad.



Empresa establecida en el sector del Contact Center, dedicada a dar servicio a empresas que necesiten mejorar la comunicación con sus clientes y activar cualquier gestión comercial telefónica.



Empresa que se dedica a facilitar un eficaz y eficiente servicio de selección a los gestores y/o titulares de las oficinas de farmacia, dotándoles del personal que su negocio necesita.



Agencia de videomarketing. Diseño de estrategias de contenido audiovisual que definen la identidad de la empresa.



MARKETING-JAZZ es una firma española especializada en Marketing Visual para el punto de venta creada por **Carlos Aires** en 2002. Se centra en el diseño creativo e integral de espacios comerciales así como en el asesoramiento experto en Retail y formación especializada en Visual Merchandising.

Preguntas y respuestas

Estaremos encantados de responder tus dudas, envía tus preguntas a abogados@orbaneja.com.

PREGUNTA:

Tengo una farmacia y presenté mi declaración de la renta correspondiente al ejercicio 2017 en el mes de mayo de 2018, y dado que estamos en el mes de Diciembre, casi llegando a la fecha límite para que Hacienda me ingrese la devolución, la cual creo entender que es el 31 de diciembre, ésta no se ha producido. ¿Qué pasa si llegada esa fecha no me han devuelto? ¿Por qué se puede demorar la devolución? ¿Cómo puedo saber en qué estado se encuentra mi declaración?

R.R.M. Salamanca

RESPUESTA:

Efectivamente, la Agencia Tributaria dispone de un periodo de **seis meses desde que se termina el plazo de presentación** de las declaraciones de la renta para practicar la liquidación provisional que confirme o rectifique el importe de la devolución solicitada. Si bien en el caso de la declaración de la renta del ejercicio 2017, el plazo de presentación voluntario terminó el 2 de julio, por lo que **Hacienda dispone hasta principios de enero para devolver la renta.**

Si por cualquier razón Hacienda no le devuelve, transcurridos los seis meses desde el 2 de julio, se aplicará a la cantidad pendiente de devolución el interés de demora tributario desde el día siguiente al de la finalización del plazo y hasta la fecha en que se ordene su pago, sin que el contribuyente tenga que hacer nada para reclamarlo.

Mientras tanto, y para conocer cuál es el estado de su devolución, puede consultarla en la página web de la AEAT (www.aeat.es). Debe entrar al expediente propio, pulsando sobre el botón "Servicios de tramitación borrador / declaración (Renta WEB)". Seguidamente, debe identificarse, a través de certificado electrónico, DNI electrónico, Cl@ve PIN, o bien con el número de referencia facilitado por Hacienda, esto es, la clave alfanumérica que le mandaron por sms.

Desde el momento en que finaliza el plazo para presentar nuestra declaración de la renta, la Agencia Tributaria dispone de 6 meses para efectuar nuestra devolución.



El plazo de presentación del ejercicio 2017 finalizó el día 2 de julio, por lo que nuestra devolución puede realizarse hasta principios de enero de 2019.

Consultado ya su expediente online le debe aparecer un mensaje explicando el "Estado de la Devolución", el cual puede ser:

- "Su declaración se está tramitando": primer estado. Esto significa que el contribuyente tiene que seguir esperando la devolución, ya que este es el estado inicial. Quiere decir que la declaración se ha presentado correctamente pero todavía no está siendo revisada.
- "Su declaración ésta siendo comprobada": esto significa que la declaración ya está en manos de Hacienda y se están realizando las comprobaciones oportunas, simplemente porque Hacienda ha detectado diferencias entre el importe declarado por el contribuyente y el calculado por ella, es decir, el sistema informático estará comprobando que los números cuadren con la información que ya tiene la Agencia Tributaria antes de pasar al siguiente paso. En el caso de un farmacéutico, al desarrollar una actividad económica, es habitual este tipo de comprobaciones, por lo que podría ser su caso.
- "Su declaración ha sido tramitada por los órganos de Gestión Tributaria, estimándose conforme la devolución solicitada por usted": esto significa que la declaración ya ha sido tramitada y comprobada y que todo está correcto, aunque la devolución aún no ha sido emitida. Ya se ha incluido su devolución entre la próxima remesa de transferencias que va a realizar la Agencia Tributaria. Es cuestión de pocos días que usted reciba la transferencia bancaria, si bien previamente recibirá un sms de Hacienda siempre que haya incluido el teléfono móvil en su declaración.
- "Su declaración tiene incidencias que deben ser contrastadas...": ésta es una novedad. Hacienda le permite a través del nuevo sistema "VERIFICA (Autocorrección de declaraciones)" acelerar, o no, el pago de la devolución. Éste es un sistema online de conciliación sólo para los contribuyentes con incidencias en su declaración y siempre que no declararan actividades económicas en estimación directa, por lo cual usted, como empresario que tributa en Estimación Directa, no podría acceder al mismo. En el resto de casos, una vez dentro de este sistema se mostrará una pantalla en la que se informa de la existencia de incidencias en la declaración y de una posible minoración de su devolución. Si el contribuyente sigue avanzando en el procedimiento, que podrá interrumpir si prefiere optar por el sistema de comprobación tradicional, concluirá con la notificación de una propuesta de liquidación con la devolución minorada.

Si consultamos el estado de nuestra renta podemos encontrarnos con que se está tramitando o siendo comprobada. También puede haber sido ya tramitada o tener algún tipo de incidencia.

Por último, la devolución se puede retrasar por varias razones, entre ellas, que el año pasado ya hubiera sido objeto de comprobación y este año puede que también esté siendo comprobado, que hubiera presentado la declaración en los últimos días del plazo legal (lo cual no parece su caso), que se hubiera producido algún cambio de su situación personal respecto a años anteriores, que tuviera derecho a aplicar este año nuevas deducciones, que haya declarado ganancias o pérdidas patrimoniales por haber vendido bienes o percibido herencias o, simplemente, que todo esté correcto y simplemente nos haya tocado una devolución más tardía.

PREGUNTA:

¿En qué consiste la distribución de la jornada?

S.Z. La Rioja

RESPUESTA:

Como regla general, rige la **libertad de las partes para la determinación de la jornada ordinaria de trabajo y es mediante convenio colectivo o contrato** dónde se definen los períodos ordinarios de trabajo y de descanso.

Con carácter general, el Estatuto de los Trabajadores regula en el **Artículo 34** que **la duración de la jornada de trabajo será pactada en convenios colectivos o contratos de trabajo**. Este artículo marca las siguientes pautas a tener en cuenta para la distribución de jornada de los trabajadores:

-Establece que la **jornada máxima** es de **40 horas semanales** de trabajo efectivo de promedio en cómputo anual, en el sector de Oficinas de Farmacia se establece un número de horas anuales de 1.783 (Art. 21 Convenio Oficinas de Farmacia) y el Art 20.2 establece 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 e implicase llevar a cabo un mayor número de horas anuales que las citadas anteriormente, el personal deberá cubrir ese exceso de tiempo siendo abonado como horas complementarias de jornada ordinaria.



El número de horas ordinarias de trabajo efectivo **no podrá ser superior a nueve horas diarias**, salvo que por convenio o en su defecto acuerdo entre la empresa y representantes de los trabajadores, se establezca otra distribución de la jornada, respetando en todo caso el **descanso entre jornadas**.

- En los casos de jornadas ordinarias continuadas **excedan de seis horas**, los trabajadores tienen derecho a un **descanso de 20 minutos** que se considera trabajo efectivo.
- El trabajador tendrá derecho a adoptar la duración y distribución de jornada para hacer efectivo el derecho a la **conciliación de la vida familiar y laboral** en los términos que se establezcan en la negociación colectiva o en el acuerdo con el empresario **respetando los límites legales**.

La determinación de la jornada ordinaria de trabajo se realiza mediante convenio de las dos partes y se pacta en convenios colectivos o contratos de trabajo.

- Respecto al **descanso semanal**, tienen derecho a un descanso **ininterrumpido de una duración mínima de un día y medio a la semana** y que, como regla general, debe comprender la tarde del sábado o mañana del lunes y el domingo completo.
- Por otra parte también se prevé que el empresario podrá imponer una **distribución irregular de la jornada**, con un **máximo de un 10%** de las horas de **trabajo respectando los descansos entre jornadas y semanales**. (Se admite la acumulación del descanso semanal hasta en períodos de 14 días Art. 37 ET).
- **Entre el final** de una jornada **y el comienzo** de otra jornada mediarán como **mínimo doce horas**.



En la **oficina de farmacia**, que cumpla el horario de apertura mínimo y por tanto 40 horas de trabajo efectivo, podría haber un exceso de horas de trabajo respecto a las **1783 horas anuales**. Este exceso se retribuye como horas complementarias en los importes señalados en las tablas salariales del convenio, no dando opción a su compensación por descanso; dependiendo de los años, este exceso supone aproximadamente unas 40 horas anuales.

El exceso de horas de trabajo respecto a las 1783 anuales se retribuirá como horas complementarias sin dar opción a su compensación por descanso.

Oferta de farmacias

Estas son algunas de nuestras Farmacias en la Comunidad de Madrid a la venta:

ZONA NORTE DE MADRID

ZONA ORENSE DE MADRID

Código: 810.611
Localidad: Madrid
Facturación aprox.: 1.000.000 euros

ZONA NORESTE DE MADRID

Código: 710.201
Zona: Corredor del Henares
Facturación aprox.: 900.000 euros

ZONA NOROESTE DE MADRID

Código: 710.306
Zona: Peñagrande
Facturación aprox.: 480.000 euros

ZONA SUR DE MADRID

ZONA SUR DE MADRID

Código: 810.718
Zona Aluche
Facturación aprox.: 700.000 euros

ZONA SURESTE DE MADRID

Código: 811.003
Zona: Moratalaz
Facturación aprox.: 270.000 euros

ZONA SURESTE DE MADRID

Código: 811.026
Zona: Vicálvaro
Facturación aprox.: 850.000 euros

ZONA CENTRO DE MADRID & ONLINE

ZONA NORTE DE MADRID

Código: 710.518
Localidad: Alcobendas
Facturación aproximada:
1.285.000 euros

ONLINE

Código: 810.520
Facturación aproximada:
500.000 euros



¡Pregúntenos y le ayudaremos!

C/ Santa Engracia, nº19 - 1º
Tl: 91.445-48-54 - Fax: 91.593-05-49
E-mail: abogados@orbaneja.com
2810 Madrid



C/ Santa Engracia, nº19 - 1º
Tl: 91.445-48-54 - Fax: 91.593-05-49
E-mail: abogados@orbaneja.com
2810 Madrid

