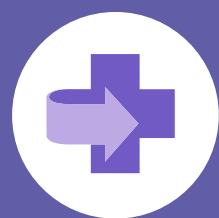


JUNIO 2018

Número 2

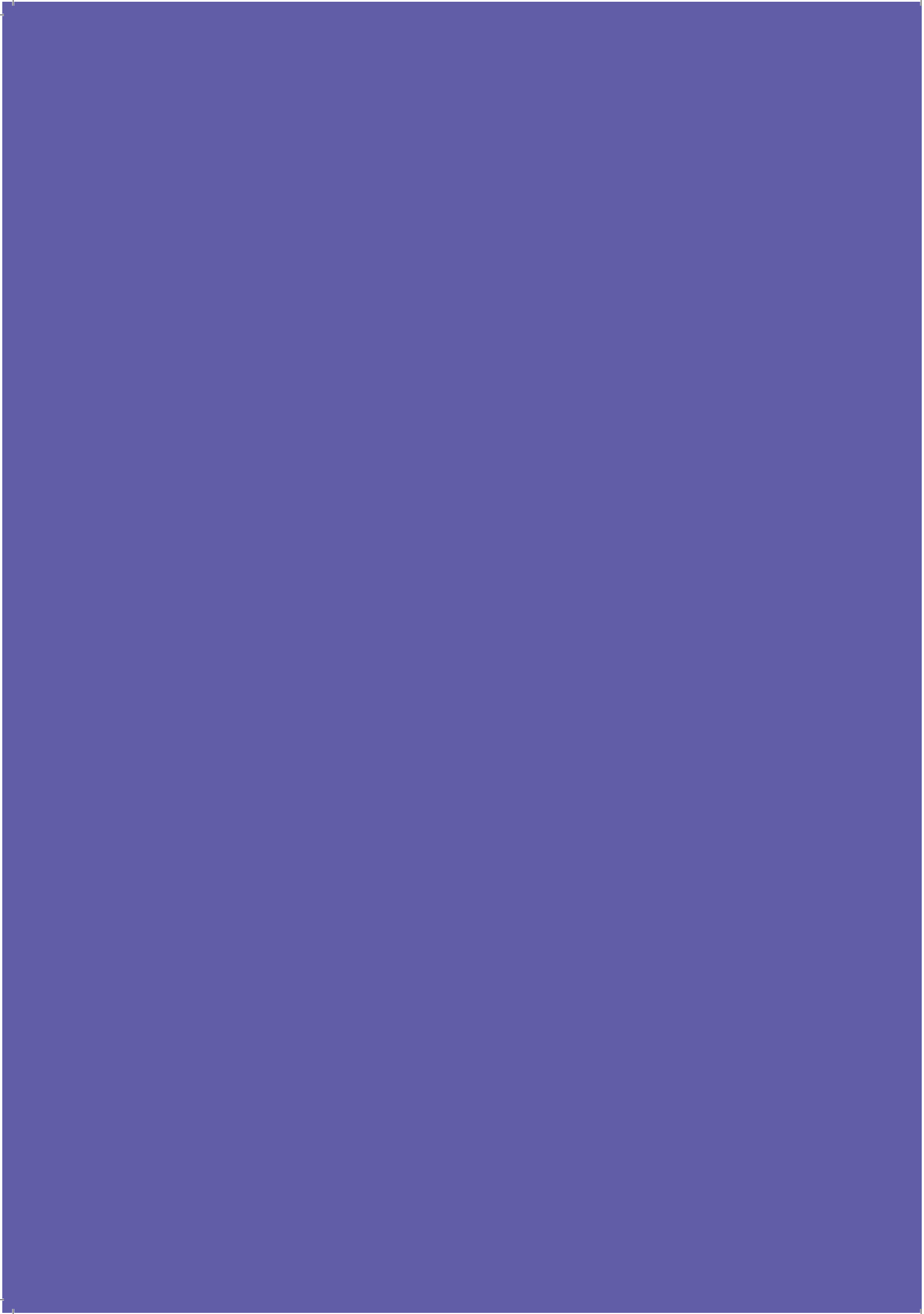
La circular de



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

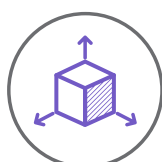
Te acompañamos durante toda la vida de tu farmacia

COMPRAVENTA DE FARMACIAS

ASESORAMIENTO FISCAL - CONTABLE

ASESORAMIENTO LABORAL

ASESORAMIENTO JURÍDICO



Traslado



Compra



Venta

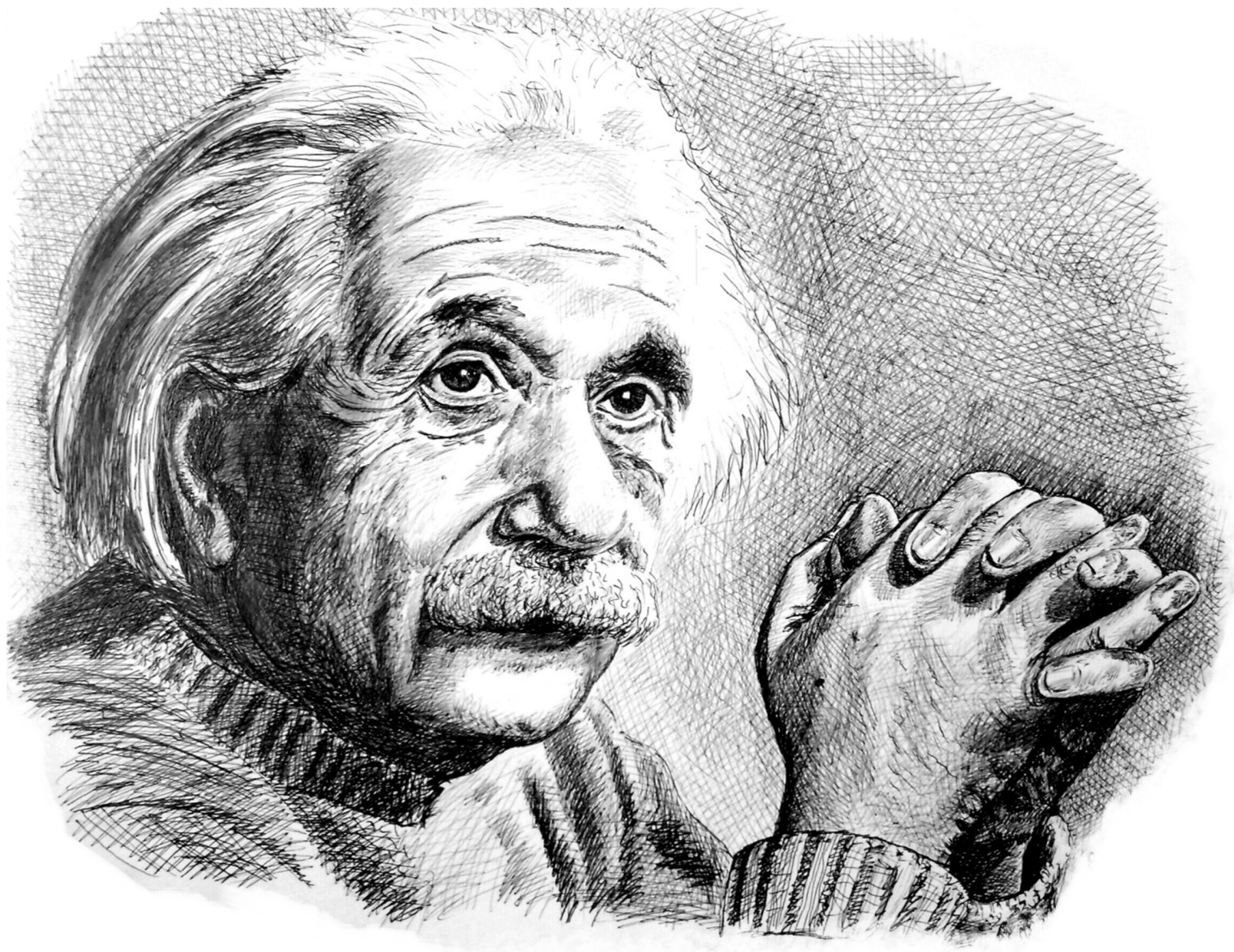


Gestión



Digitalización

+70 años
asesorando
a la farmacia



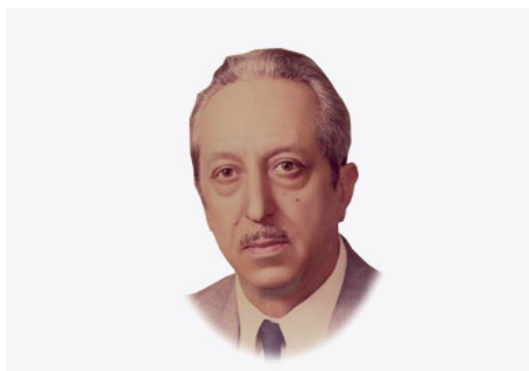
**"Si buscas resultados distintos,
no hagas siempre lo mismo."**

Albert Einstein
Físico

Índice

EDITORIAL	Pág. 7
NUESTROS MEJORES ARTICULOS DE ÁREA COMPRA-VENTA DE FARMACIAS 2018: Despega el incremento en Compra-venta de Oficinas de Farmacias	Pág. 8-9
NUESTROS MEJORES ARTICULOS DE ÁREA JURÍDICA La colegiación del Farmacéutico en la Comunidad de Madrid	Pág. 10-11
NUESTROS MEJORES ARTICULOS DE ÁREA FISCAL-CONTABLE Declaración del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas correspondiente al ejercicio 2017	Pág. 12-17
NUESTROS MEJORES ARTICULOS DE ÁREA LABORAL La garantía de Indemnidad en las relaciones laborales	Pág. 18-19
NUESTROS MEJORES ARTICULOS DE ÁREA GESTIÓN Protección de datos: implicaciones en las oficinas de farmacia	Pág. 20-21
ENTREVISTA A UN FARMACÉUTICO Entrevista a Miguel Ángel de Antonio Navío	Pág. 22-24
ENCUENTROS ORBANEJA Talleres, Coaching y Conferencias	Pág. 25
ORBANEJA 4.0 Anecdotario, Infografías, Vídeos y RRSS	Pág. 26
ORBANEJA TE FORMA Nuestros cursos	Pág. 27
COLABORADORES	Pág. 28
PREGUNTAS Y RESPUESTAS ¿Es obligatorio tener en mi farmacia la contabilidad y las facturas que justifiquen los gastos e ingresos? ¿Es obligatorio entregar la nómina firmada al trabajador?	Pág. 29
OFERTA DE FARMACIAS Nuestras Farmacias a la venta	Pág. 30-31

Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director



María Teresa Fernández López
Co-Socio Director



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente

En Orbaneja Abogados hemos empezado el año con mucha fuerza, haciendo cosas distintas, como dice la célebre frase "cambiar todo para que nada cambie", paradoja expuesta por Giuseppe Tomasi di Lampedusa para que sigamos siendo la asesoría de referencia de los farmacéuticos con más de 70 años de historia.

Empezamos el año asistiendo a **Infarma**, el encuentro europeo de farmacia que se celebró en Madrid del 13 al 15 de marzo. **Orbaneja Abogados** y **Evolufarma** unieron sus fuerzas en **Infarma 2018** y compartieron stand para ofrecer un **servicio completo de asesoramiento** a los farmacéuticos. El evento supuso la visita de más de 100 clientes interesados en su consejo laboral, fiscal, fidelización y marketing, gestión empresarial, digitalización y ventas.

Además, el pasado día 26 de abril celebramos una sesión informativa junto con Bonet Consulting, en la que analizamos el **Nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos**. El nuevo marco regulatorio de protección de datos, se alinea y homogeniza con los actuales marcos de cumplimiento normativo al introducir por un lado el "**Principio de Responsabilidad Proactiva**", que requiere que las oficinas de farmacia puedan acreditar y demostrar que los tratamientos de datos que realizan son conformes a este nuevo marco, y por otro "**el enfoque basado en el riesgo**" que requiere la adopción de medidas en función del riesgo a la privacidad de los datos que accede y trata la oficina de farmacia. Nuevamente esto se traduce en más obligaciones para la oficina de farmacia que si no tiene suficiente con atender bien a sus pacientes, tiene que centrarse en este tipo de cosas.

Somos muy optimistas respecto al futuro de la farmacia. La farmacia ha pasado oficialmente la crisis y está en periodo claro de recuperación. Todavía queda mucho por hacer en ellas. Os invitamos a leer esta circular que este mes viene cargada de contenidos, pero en especial destacamos la nueva normativa sobre protección de datos y por supuesto la Campaña de Renta 2017.

2018: Despega el incremento en compra-venta de Oficinas de Farmacias.

Blanca de Eugenio Fernández

Abogado
Gerente de Orbaneja Abogados



Desde **Orbaneja Abogados** en esta segunda circular, queremos compartir con vosotros el interés **el incremento de la oferta y demanda en el sector farmacéutico** (tanto para los que desean vender como para los que quieren comprar). En tiempos de crisis el farmacéutico adopta la posición de "más conservador", y ya en 2016 el precio de compra venta de farmacias experimentó una, **mejora tanto en el precio total de venta como en el factor a aplicar a las ventas anuales**. 2017 fue el "pistoletazo" de incremento en la demanda de oficinas de farmacia y es lo que ha marcado la subida de precio.

Desde el verano pasado venimos observando un incremento del factor multiplicador. Si en los años de crisis se aplicaban factores del 1.2, 1.3 en estos momentos la horquilla se mueve entre 1.8 y 2 de su facturación anual. El despacho, se atreve a vaticinar que en 2018 continuará subiendo moderadamente.

El mejor indicador es el incremento en el **precio de las licencias**. Se suelen adquirir para llevar a cabo un traslado de la oficina de farmacia y responde a un tipo de botica de baja facturación y poco recorrido.

Las farmacias **más demandadas** son las de **venta libre**, ya que el farmacéutico quiere más zona de exposición, y más espacio de salud para ofrecer consejo al cliente-paciente.

Si profundizamos sobre quién está detrás de la compra de estas farmacias observamos que existe una distribución más equilibrada entre mujeres y hombres respecto a años pasados, con un 46% de hombres y un 54% de mujeres. Sin embargo, durante el último año el 62% de los nuevos inversores fueron hombres, situación contrapuesta al 70% que representan las mujeres farmacéuticas colegiadas en España. Nos encontramos con un inversor algo más joven, por debajo de los 40 años, con una edad media de 38 años frente a los 41 del año anterior. Este descenso se ha producido principalmente por la menor edad media de las mujeres, que pasa de 43 años a 41. En los hombres se mantiene por debajo de los 40, situándose en 39 años.

En ambos sexos, la mayor concentración se produce en el tramo comprendido entre los 30 y los 40 años de edad, que además ha aumentado su protagonismo sobre el total, desde el 39% del año anterior hasta el 45% en el caso de los hombres, y desde el 37% hasta el 39% en el caso de las mujeres.

En cuanto al perfil farmacéutico a comprar farmacia nos encontramos con diversas tipologías:

- **Profesional de la Industria** que surgió con la crisis (persona entre los 40 y 50 años de edad) y que tuvo que dejar su puesto por un ERE u otro tipo de extinción contractual. Esto le facilitó

la liquidez suficiente en forma de indemnización, dándole también la posibilidad de adquirir una farmacia como forma de reorientar su carrera.

No obstante, también existe el perfil de comprador que dejó la industria por decisión propia para dedicarse al trabajo de farmacéutico propiamente.

- Otra figura y la más común es el **farmacéutico** que ya es titular de una farmacia que desea cambiar a otra por una facturación más elevada, local más amplio, mejora de calidad de vida profesional. Por supuesto cabe resaltar al farmacéutico que hace algunos años se planteó la posibilidad de ser titular pero no lo tenía muy claro y llegado este momento, se ha decidido.

- Por último, un perfil clásico que se ha mantenido es el **farmacéutico recién licenciado** que quiere seguir el ejemplo de sus progenitores (continuador de una saga familiar dedicada a su oficina de farmacia).

Para finalizar esta información, muy importante decir que las entidades de crédito disponen de una financiación para este tipo de operaciones, presentando un estudio de viabilidad económica, garantías personales y reales que lo avalan.

Orbaneja Abogados ofrece un equipo de profesionales encargados de seguir cada proyecto de principio a fin. Asesores, gestores y abogados que acompañarán al comprador y al vendedor en cada operación. La idea es ofrecer apoyo hasta el momento en el que la propiedad pasa al comprador y la farmacia comienza a funcionar.

Nuestra misión, seguir acompañando al farmacéutico a lo largo de su vida laboral. Ofrecemos asesoramiento integral tanto en materia laboral y fiscal-contable.



5 RAZONES PARA VENDER TU FARMACIA

- 1. JUBILACIÓN:** TODA UNA VIDA DEDICADA A LA FARMACIA Y YA ES EL MOMENTO DE PASAR EL RELEVO.
- 2. GESTIÓN DEL RIESGO:** EN MOMENTOS DE CRISIS EN EL SECTOR, PUEDES VENDER UN PORCENTAJE DE TU FARMACIA A UN TERCERO.
- 3. BUSQUEDA DE TIEMPO LIBRE:** EL FARMACÉUTICO ESTÁ 24 HORAS AL SERVICIO DE LA FARMACIA
- 4. OPTIMIZACIÓN FISCAL:** APROVECHA LOS BENEFICIOS FISCALES QUE EXISTEN ACTUALMENTE AL TRASPASAR TU FARMACIA A UN FAMILIAR.
- 5. VENDE TU LICENCIA DE FARMACIA Y TRASLADATE:** EN BUSCA DE UNA MAYOR FACTURACIÓN, MEJOR ZONA, ESPECIALIZACIÓN, ETC.

 **Orbaneja**
ABOGADOS

+ INFO: 91 445 48 54
WWW.ORBANEJACOM
C/ SANTA ENGRACIA, 19 1º MADRID



La colegiación del farmacéutico en la Comunidad de Madrid

Rosa Blanco Cuevas

Abogado
Departamento de Transmisiones de farmacia
Área jurídica



La Ley 19/1998, de 25 de noviembre, de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid establece que una oficina de farmacia no podrá mantenerse abierta sin la presencia de un farmacéutico de acuerdo con lo dispuesto en esta Ley. Y de conformidad con la misma, se considera como tal al Director Técnico y al Farmacéutico Regente, Sustituto y Adjunto.

- El **Director Técnico** es el titular propietario de la oficina de farmacia.
- El Farmacéutico **Regente** es el que es nombrado en caso de jubilación, defunción o incapacidad legal del Director Técnico.
- El Farmacéutico **Sustituto**, como su nombre indica, sustituye temporalmente al Director Técnico por las causas tasadas que viene recogidas en la citada norma (incapacidad temporal, estudios, cargo en la Administración Pública, etc.).
- Por último, nos encontraríamos con el Farmacéutico **Adjunto**, que es quién ejerce conjuntamente, con carácter de **colaborador**, con el **Director Técnico** o con el Farmacéutico Regente o Sustituto, su actividad profesional.

El nombramiento del Farmacéutico Adjunto sólo es obligatorio en dos supuestos:

- a. Cuando el Director Técnico es **mayor de 70 años**.
- b. Cuando la oficina de farmacia realiza un horario ampliado, es decir, permanece abierta al público **más de 40 horas semanales**, por lo que se entiende que el Director Técnico no puede estar siempre que la misma permanezca abierta al público.

El nombramiento del Farmacéutico Adjunto hay que realizarlo ante la Dirección General de Inspección y Ordenación de la Consejería de Sanidad de la Comunidad de Madrid de forma telemática (desde que entro en vigor la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas), y debiéndose presentar la siguiente documentación:

- 1) **Solicitud** firmada por el Director Técnico Propietario.
- 2) Documento acreditativo de la colegiación en el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid.
- 3) Declaración de no incurrir en incompatibilidad horaria.
- 4) Título de Licenciado/Grado en Farmacia.

Por lo tanto, para ostentar la condición de Farmacéutico Adjunto y poder desempeñar las funciones inherentes a dicha categoría, es imprescindible la colegiación en el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid.

Pero fuera de los supuestos indicados anteriormente, **no es obligatorio que el Director Técnico nombre a su empleado, con independencia de que sea licenciado o grado en Farmacia, como Farmacéutico Adjunto**, ya que la administración pública competente no lo exige así.

El **Convenio Colectivo para oficinas de farmacia** actualmente vigente (Resolución de 9 de Abril de 2014, de la Dirección General de Empleo, por la que se registra y publica el laudo arbitral para oficinas de farmacia) prevé la posibilidad de contratar, dentro del grupo de personal facultativo, a farmacéuticos regentes, sustitutos y adjuntos, **y facultativos**, es decir, **no exige tampoco que el licenciado o grado en farmacia tenga que ser regente, sustituto o adjunto, previendo la categoría de facultativo**.

Otra cuestión diferente es la obligación que tiene todo licenciado o grado en farmacia de colegiarse en el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid, cuyos Estatutos establecen en su artículo 17 que *"el ejercicio de la profesión farmacéutica en cualquiera de las actividades para las que habilita su titulación, **requerirá la previa incorporación, en calidad de ejerciente**"*.

Y dentro de la modalidad de ejerciente, para Oficina de Farmacia, el Colegio sólo da la opción de colegiarse como titular o cotitular, adjunto, regente o sustituto. Lo que nos lleva a plantear que ocurre **si contratas a un licenciado o grado en farmacia, pero no lo quieres nombrar en sanidad en ninguna de esas modalidades** (no siendo obligatorio, como ya hemos indicado, fuera de los supuestos tasados), **¿cómo se ha de colegiar?** No hay ninguna opción dentro de la colegiación como ejerciente en Oficina de Farmacia que sea simplemente como farmacéutico (o facultativo, por utilizar la categoría profesional prevista en el Convenio).

El problema no se le plantea sólo al empleado que este prestando sus servicios sin estar debidamente colegiado de conformidad con el citado artículo 17, sino que también se le plantea al titular, ya que dentro de las obligaciones de los colegiados se encuentra "poner en conocimiento del Colegio los actos de intrusismo profesional y de ejercicio ilegal o irregular" (artículo 14.d de los Estatutos), **siendo una conducta sancionable como falta grave** de conformidad con el artículo 84.2.c, que conllevaría pareja como **sanción una multa de una a tres cuotas**.

Por lo tanto, sin una Titular de farmacia contrata a un licenciado o grado en farmacia tiene que exigirle que este colegiado, para no incurrir en una posible falta grave ante **el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid, y como la única opción viable sería como adjunto**, en la práctica el Colegio está obligado a que siempre se nombre farmacéuticos adjuntos a todos los empleados que ostente el título de licenciado o grado en farmacia y se les contrato como personal facultativo.



Declaración del Impuesto de la Renta de las Personas Físicas correspondiente al ejercicio 2017

José María Cobo Lozano

*Abogado y Asesor fiscal
Coordinador del Área Fiscal-contable*



Estamos en plena campaña de Renta y se estima que este año sea la primera vez desde el ejercicio 2006 en la que la Agencia Tributaria ingrese más dinero del que devuelva a los contribuyentes, lo que supone un síntoma de que a raíz de la recuperación económica han crecido positivamente tanto los rendimientos de actividades económicas y ganancias patrimoniales como los rendimientos de trabajo.

La campaña de la declaración de la renta se inició el pasado **4 de Abril** y se prolongará hasta el próximo **2 de Julio**, destacando la práctica inexistencia de cambios normativos que afecten al impuesto de la Renta de las Personas Físicas con respecto a la pasada campaña, siendo las principales novedades este año, en el ámbito tecnológico de su confección y presentación.

Este año como novedad y a partir del 15 de Marzo se puede consultar los datos fiscales y pedir el número de referencia, al igual que se crea una **"App Móvil"** con la que se podrán presentar las declaraciones más simplificadas **"a un solo clic"** y que van dirigidas a clientes no habituados al ordenador y que acuden de forma presencial a las oficinas de la AEAT a presentarlas.

Ya no habrá **SMS** con el número de referencia ni **envío postal** con el borrador de la

declaración de la Renta confeccionado. Así mismo la Agencia Tributaria quiere impulsar la asistencia telefónica y desde el 3 de Abril puso en marcha la herramienta "Le llamamos". Se trata de un nuevo servicio mediante el cual el usuario podrá concertar cita con la AEAT y que un funcionario de la administración le llame para realizar el trámite por vía telefónica en la hora y día concertados.

Como vemos este año la Agencia Tributaria hace especial énfasis en las nuevas tecnologías, creando canales nuevos y ágiles como medio de comunicación con los obligados tributarios para la presentación de la declaración de la renta de aquellos contribuyentes no acostumbrados al mundo digital y todo lo que ello conlleva.

Inmersos en plena época de confección y presentación de la declaración de la renta ejercicio 2017, es conveniente repasar o tener en cuenta aquellas deducciones, reducciones o exenciones que a los farmacéuticos les pueden ayudar a rebajar su factura fiscal y que les afectan específicamente, entre las que encontramos las siguientes:

1) Mantenimiento de la reducción del 20% del rendimiento neto positivo declarado para oficinas de farmacia que inicien el ejercicio de su actividad económica a partir de 1/1/2013.

La reforma de la Ley de IRPF ha mantenido esta reducción tributaria que supone un beneficio fiscal para aquellos farmacéuticos que hayan iniciado la actividad a partir del 1 de enero de 2013.

Este beneficio supone la reducción del 20% del rendimiento neto de la actividad económica, pero no se aplica necesariamente el año en que se inicie dicha actividad, si no que la norma prevé su aplicación **el primer año en que el rendimiento neto sea positivo y el siguiente**. Las demás características de esta reducción son las siguientes:

- Se entiende que se inicia una actividad económica cuando no se hubiera ejercido actividad económica alguna en el año anterior a la fecha de inicio de la misma.
- La cuantía de los rendimientos netos sobre los que se aplica esta reducción no puede superar los 100.000 euros anuales.
- La reducción no se aplica si en un período impositivo más del 50 por ciento de los ingresos de la nueva actividad económica proceden de una persona o entidad de la que el contribuyente hubiera obtenido rendimientos del trabajo en el año anterior a la fecha de inicio de la actividad.
- Si el ejercicio siguiente al primero en que se practique reducción el rendimiento neto no fuera positivo, se perdería el derecho a reducir por el segundo ejercicio.

2) Deducciones por inversión de beneficios.

Se podrán deducir los rendimientos netos de actividades económicas del período impositivo que se inviertan en elementos nuevos del inmovilizado material (por ejemplo, un robot de dispensación, mobiliario, iluminación, etc.) o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas desarrolladas por la farmacia.

Esta deducción es aplicable a las Oficinas de Farmacia cuyo importe neto de la cifra de negocios en el ejercicio anterior sea inferior a 10 millones de euros, lo que en la práctica supone su aplicabilidad a la gran mayoría de farmacias españolas. La base de la deducción serán los rendimientos netos de actividades económicas del ejercicio, esto es, el beneficio fiscal obtenido, que se inviertan en elementos nuevos del inmovilizado material (ej. equipos informáticos, una cruz etc.) o inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas desarrolladas por la farmacia.

En cuanto al plazo, la inversión en elementos patrimoniales nuevos deberá realizarse en el período impositivo en que se obtengan los rendimientos objeto de reinversión o en el

periodo impositivo siguiente.

Así, si una farmacia genera un rendimiento neto en el ejercicio 2017 de 40.000 €, podrá aplicarse la deducción en el ejercicio 2017 pero también en el ejercicio 2018, siempre que se realicen las inversiones mencionadas. Por otra parte, el porcentaje de deducción será del 5%, con carácter general, y los elementos en los que se haya invertido deberán permanecer en el patrimonio del contribuyente 5 años o durante su vida útil si esta fuera inferior. Por último, aspecto muy importante a tener en cuenta, es la incompatibilidad de esta deducción con la libertad de amortización, de modo que, siendo aplicables ambos beneficios fiscales, tendremos que valorar con cual obtenemos un mayor ahorro fiscal.

3) Exención por reinversión en rentas vitalicias de las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto en la transmisión de elementos patrimoniales por contribuyentes mayores de 65 años.

Esta exención, cuyo objetivo es fomentar el ahorro a largo plazo, puede suponer un ahorro fiscal considerable para, entre otros, aquellos farmacéuticos que transmitan la Oficina de Farmacia. Así, estarán exentas las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto en la transmisión por contribuyentes mayores de 65 años de elementos patrimoniales (entre los que se incluyen los afectos a actividades económicas) siempre que el importe total obtenido en la transmisión se destine en el plazo de seis meses a constituir una renta vitalicia asegurada a su favor hasta un máximo de aportación de 240.000 euros. Los requisitos que deben cumplirse para la aplicación de esta exención son los siguientes:

1. El contrato de renta vitalicia debe suscribirse entre el contribuyente (beneficiario) y una entidad aseguradora, pudiendo establecerse mecanismos de reversión o períodos ciertos de prestación o fórmulas de contraseguro en caso de fallecimiento una vez constituida la misma.
2. La renta vitalicia debe constituirse en el plazo de seis meses desde la fecha de transmisión del elemento patrimonial, debe tener una periodicidad inferior o igual al año, comenzar a percibirse en el plazo de un año desde su constitución, y el importe anual de las rentas no puede variar en más de un 5% respecto del año anterior. c) El contribuyente debe comunicar a la entidad aseguradora que la renta vitalicia que se contrata constituye la reinversión del importe obtenido por la transmisión de elementos patrimoniales.

4) Exención por transmisión de vivienda habitual por mayores de 65 años.

Están exentas las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto con ocasión de la transmisión de mayores de 65 años de su vivienda habitual, así como por las personas que se encuentren en situación de dependencia severa o gran dependencia. La exención se aplica también a la transmisión de la nuda propiedad de la vivienda habitual por su titular, reservándose este el usufructo vitalicio sobre dicha vivienda. Por tanto, si están pensando en transmitir su vivienda habitual y no ha cumplido 65 años pero está cerca, es recomendable que se espere hasta alcanzar la citada edad con el objeto de poder beneficiarse de esta exención.

5) Deducciones en IRPF 2017 por creación de empleo en trabajadores discapacitados:

Con la reforma fiscal se mantuvo esta deducción si bien se ha aumentado el importe de la misma, que pasa de 6.000 € a 9.000 €. Concretamente, se establece una deducción de 9.000 euros por cada persona/año de incremento del promedio de plantilla de trabajadores con discapacidad en un grado.

6) Deducciones por apoyo a los emprendedores:

El Real Decreto-Ley 3/2012 de Medidas Urgentes Para la Reforma del Mercado Laboral introdujo determinadas medidas para favorecer la empleabilidad de los trabajadores. Así, quienes contraten a un trabajador empleando alguno de los contratos establecidos en el citado Real- Decreto, podrán aplicar las siguientes deducciones:

a) Oficinas de Farmacias que contraten a su primer trabajador: Podrán deducir de la cuota íntegra la cantidad de 3.000 euros siempre que el trabajador sea menor de 30 años y el contrato se articule como indefinido según lo establecido en el Real Decreto-Ley 3/2012.

b) Oficinas de Farmacia que contraten desempleados beneficiarios de una prestación por desempleo mediante contratos de trabajo por tiempo indefinido de apoyo a los emprendedores. Podrán deducir de la cuota íntegra el 50% del menor de los siguientes importes:

- Prestación por desempleo que el trabajador tuviera pendiente de percibir.
- 12 mensualidades de la prestación por desempleo que tuviera reconocida.

La deducción resultará de aplicación siempre que en los 12 meses siguientes al inicio de la relación laboral, se produzca respecto de cada trabajador, un incremento de la plantilla media total de la entidad en, al menos, una unidad respecto a la existente en los 12 meses anteriores. Para la aplicación de ambos incentivos, el empresario deberá mantener en el empleo al trabajador contratado al menos tres años desde la fecha de inicio de la relación laboral.

7) Régimen especial empresas de reducida dimensión ("pymes").

La norma fiscal permite aplicar a las pymes o empresas de reducida dimensión, una serie de beneficios fiscales, que en definitiva lo que van a hacer es rebajar de forma más rápida la factura fiscal que si no fuera una empresa de reducida dimensión. Estas medidas son:

A-Libertad de amortización bienes de "escaso valor": La normativa de IRPF hasta el 2014 incluía la posibilidad de amortizar libremente los bienes de "escaso valor" dentro del régimen de PYMES, lo generaliza a todo tipo de empresas, otorgando la posibilidad de amortizar libremente las inversiones cuyo valor unitario no exceda de 300 euros con el límite de 25.000 euros anuales. Lo anterior ha supuesto un agravio para el contribuyente puesto que, si bien se incrementa el importe global anual que puede ser objeto de la libertad de amortización, se disminuye el importe unitario.

B- La Amortización acelerada: La reforma fiscal mantiene la posibilidad de considerar gasto fiscal anual el resultado de multiplicar por dos el coeficiente máximo previsto en las tablas de amortización oficialmente aprobadas. Por ejemplo, la adquisición de un programa informático por una Oficina de Farmacia que tributa en el régimen de estimación directa simplificada podrá amortizarse en un porcentaje del 52%, que es el resultado de multiplicar por 2 el coeficiente máximo previsto en las tablas (26%).

C- Libertad de amortización con creación de empleo: Las Oficinas de Farmacia tienen la posibilidad de amortizar libremente las inversiones nuevas del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias, siempre que dichas inversiones vayan acompañadas de creación de empleo. De este modo, la inversión debe ir acompañada de un incremento de la plantilla media de la Oficina de Farmacia referida a los 24 meses siguientes a la fecha de inicio del año en que los bienes adquiridos entre en funcionamiento, en relación con la plantilla media de los doce meses anteriores, y dicho incremento ha de mantenerse durante un periodo adicional de otros 24 meses. La cuantía máxima de la inversión que puede beneficiarse del régimen de libertad de amortización es la que resulte de multiplicar la cifra de 120.000 euros por el incremento de plantilla.

Si bien la redacción de la norma en este punto resulta ciertamente farragosa, se debe tener en cuenta este incentivo siempre que la plantilla media se incremente y se realicen inversiones de elevado importe en el ejercicio, pues la aplicación si se cumplen los requisitos, supondrá un ahorro fiscal para el contribuyente.

Esta medida es muy positiva sin embargo no hay que olvidar que hay que mantener el empleo. Si se incumple, habría que devolver el importe indebidamente deducido a Hacienda con los correspondientes intereses de demora.

D- Fondo de comercio: El Fondo de Comercio se define como el conjunto de elementos intangibles o inmateriales que forman parte de la empresa. Si bien el elemento principal en una Oficina de Farmacia es la clientela, también forma parte del Fondo de Comercio la ubicación, la razón social etc. Fiscalmente, es deducible el precio de adquisición del fondo de comercio con el límite anual máximo de la veintava parte (5%) de su importe, llegando al 7,5% en el caso de tratarse de una empresa de reducida dimensión (como es el caso de la mayor parte de las farmacias).

La amortización fiscal del Fondo de Comercio en las Oficinas de Farmacia constituye un aspecto muy importante a tener en cuenta de cara a la declaración del IRPF del farmacéutico, pues en función del rendimiento de la farmacia convendrá amortizar al máximo anual (7,5%), o bien diferir dicho gasto, amortizando un coeficiente inferior al máximo anual, aunque en un mayor número de años.

Otra de las novedades que trae esta campaña de renta es la advertencia que la Agencia Tributaria hace en los borradores de renta a más de 136.000 caseros de pisos y 300.000 poseedores de participaciones del Banco Popular, que los canjearon por bonos de fidelización que ofreció el Banco Santander, para que declaren dichos rendimientos.

A continuación pasamos a destacar las principales novedades a tener en cuenta en nuestra declaración de la renta:

1) Transmisión derechos suscripción 2017: Desde el 1 de enero de 2017, el importe obtenido por la transmisión de los derechos de suscripción procedentes de valores admitidos a negociación se califica como ganancia patrimonial sometida a retención para el transmitente en el período impositivo en que se produzca la transmisión, en lugar de la regla de minoración del coste aplicable hasta el 31-12-2016 en la que la ganancia patrimonial se producía en el momento de la transmisión de los valores.

2) Bonos de fidelización del Banco Santander: que tributarán por la compensación de la amortización de acciones u obligaciones del Banco Popular. Si se amortizan **Obligaciones** del Banco Popular, dichas obligaciones tenían un valor para el obligacionista por lo que, al amortizarse, su valor es cero. Se produce entonces una pérdida para él que se considera como un rendimiento de capital mobiliario negativo que se calcula por la diferencia entre 0 y el valor de adquisición de dichas obligaciones.

Si lo que se amortizan son **Acciones**, también se producirá una pérdida patrimonial pero que será considerada como pérdida y no como rendimiento de capital mobiliario. Esta pérdida se calculará como cero menos el valor de adquisición de dichas acciones.

3) Tributación de las cláusulas suelo: realmente aunque no suponga una novedad este año, creemos importante destacarlo por considerarlo algo excepcional y puntual tanto en el espacio temporal como en su incidencia fiscal.

Las cantidades devueltas derivadas de acuerdos celebrados con entidades financieras, de los intereses previamente satisfechos por los contribuyentes como consecuencia de las cláusulas de limitación de tipos de interés de préstamos concertados con aquellas, no deben integrarse en la base imponible del impuesto al igual que los intereses indemnizatorios relacionados con los mismos.

No obstante, en los casos en que dichos intereses hubieran formado parte de la deducción por inversión en vivienda habitual o deducciones establecidas por las Comunidades Autónomas, o hubieran tenido la consideración de gasto deducible de un inmueble alquilado es posible que tenga que regularizar las declaraciones de los últimos cuatro años.

4) Gastos por estudio para la capacitación o reciclaje del personal: con efectos a partir del 1 de Enero de 2017, se amplían los supuestos en que no tendrán la consideración de retribuciones en especie los estudios dispuestos por instituciones, empresas o empleadores y financiados directa o indirectamente por ellos para la actualización, capacitación o reciclaje de su personal, cuando venga exigidos por el desarrollo de sus actividades o las características de los puestos

de trabajo, incluso cuando su prestación efectiva se efectúe por otras personas o entidades especiales.

5) Mínimo familiar por descendiente: desde el 1 de Enero de 2017 en el mínimo por descendientes se podrá incluir a aquellas personas en situación de guarda y custodia atribuidas por resolución judicial.

Principales puntos que el farmacéutico debe tener en cuenta en su declaración de la renta y que no debe olvidar nunca:

- Marcar e indicar correctamente tanto si se está en Estimación Directa Simplificada (EDS) o en Estimación Directa Normal (EDN) como la casilla de tributar en criterio de caja (opción válida únicamente para EDS).
- Las amortizaciones de sus Bienes de inversión y en especial las del Fondo de Comercio: contabilización de los mismos y sus porcentajes.
- Revisar cualquier tipo de subvención recibida para declararla en su casilla correspondiente.
- Compensación de bases imponibles negativos de años anteriores (últimos 4 años) para así no perderlas.
- Comprobar si se ha solicitado el abono anticipado de la deducción por maternidad o por familia numerosa, para no duplicar dicha deducción, así como la fecha de caducidad del título de familia numerosa para comprobar que sigue vigente.
- Las reducciones por aportaciones a planes de pensiones propios y del cónyuge si éste no tiene ingresos.
- Las deducciones por los donativos realizados a Fundaciones y entidades sin Ánimo de Lucro.
- Analizar la conveniencia o no de realizar la declaración conjunta o separada.

Por último, hacer referencia al Impuesto sobre el Patrimonio, que a pesar de seguir prorrogada su vigencia a nivel nacional, en la Comunidad de Madrid está bonificado en un 100%, manteniéndose la obligatoriedad formal de su presentación de forma telemática para aquellos contribuyentes en el que sus bienes y derechos (sin contar deudas) supere los 2 millones de euros.

La garantía de Indemnidad en las relaciones laborales

Eugenio Fernández López

Abogado
Coordinador del Área Laboral



- En los procedimientos judiciales que se plantea haber sido vulnerado un Derecho Fundamental, incluida la garantía de indemnidad, es siempre parte del proceso el Ministerio Fiscal.
- La consecuencia, de un despido, que se formule como represalia al ejercicio de un derecho legítimo de un trabajador, es la nulidad, y por tanto la readmisión del trabajador.
- Las demandas de vulneración de derechos fundamentales se suelen acompañar con una reclamación de daños y perjuicios por los daños morales sufridos.

Dentro de los llamados **Derechos Fundamentales** que contiene la sección primera del Capítulo II de la Constitución Española, está el derecho a obtener la **tutela efectiva de los jueces y tribunales en el ejercicio de sus derechos e intereses legítimos**, sin que en ningún caso, pueda producirse indefensión. (Art. 24.1 CE)

En lo que afecta a relaciones laborales, el que el empresario pueda responder con cualquier acción que se conecte con una reclamación del trabajador en defensa de sus intereses se puede calificar como que está vulnerando la **garantía de indemnidad**.

Por ejemplo, si un trabajador plantea una reclamación de horas extras, o cualquier demanda de la índole que fuera, y el empresario responde con un despido fulminante, estaría incurriendo en vulneración de Derechos Fundamentales en su vertiente de **garantía de indemnidad**.

Pero la garantía de indemnidad no se circunscribe a los casos de despido, sino que su abanico puede ser mucho más amplio, aunque lo cierto es que se suele plantear en su mayoría acompañado de la demanda de despido.

En los procedimientos judiciales que se plantea haber sido vulnerado un Derecho Fundamental, incluida la garantía de indemnidad, **es siempre parte del proceso el Ministerio Fiscal**, que en la vista dictará un informe que será pieza clave a la hora de que el juez dicte sentencia, el Ministerio Fiscal es **muy riguroso en sus pronunciamientos**, y no aceptará como válida cualquier demanda en la que realmente no queden los hechos demostrados de forma convincente a tenor de las alegaciones formuladas y de la prueba practicada.

La consecuencia, de un despido, que se formule como represalia al ejercicio de un derecho legítimo de un trabajador, es la nulidad, y por tanto la readmisión del trabajador con pago de los salarios de trámite, que son los que van desde la fecha del despido hasta que la readmisión tenga lugar.

Los salarios de trámite de los despidos improcedentes, en los que se opte por la no readmisión del trabajador y pago de indemnización, se suprimieron en la reforma laboral del año 2012 (Ley 3/2012), **pero continúan para los despidos nulos**, en los que no cabe la indemnización del trabajador.

Las reclamaciones formuladas ante la Inspección de Trabajo, y que sean seguidas de un despido o cualquier otra acción del empresario, como un traslado o un cambio de horario etc, y que pueda considerarse como una respuesta a la reclamación del trabajador, también estaría afectada por la garantía de indemnidad, y ello sin perjuicio de las sanciones o liquidaciones que procedan de la actuación inspectora.

La sentencia estimatoria de la demanda ordenará reponer al trabajador en su situación anterior a la decisión empresarial, es decir, si se trata de un despido lo declara nulo y ordenará su readmisión, si se trata de un traslado o de un cambio de horario lo repone a sus condiciones iniciales.

Las demandas de vulneración de derechos fundamentales se suelen acompañar con una reclamación de daños y perjuicios por los daños morales sufridos, la cuantía de estas indemnizaciones son a tener en cuenta, aunque *imperera el criterio de que el tribunal se pronunciará prudentemente*, lo cierto es que a veces esa prudencia supone un grave quebranto económico para el empresario.



Protección de datos: Implicaciones en las Oficinas de Farmacia

Abel Bonet Dolcet
BONET consulting



Blanca de Eugenio Fernández
Abogado
Gerente de Orbaneja Abogados



NUEVOS REQUISITOS Y DEBERES DE ACREDITACIÓN 2018

En mayo de 2016, entro en vigor el **Nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos 2016/679** y el 24 de noviembre de 2017, se publicó el Proyecto de la **nueva Ley Orgánica de Protección de Datos de Carácter Personal 12/000013** con la finalidad de adaptar el ordenamiento jurídico español al mencionado Reglamento.

El 25 de mayo de 2018, finalizó el plazo para la aplicación y acreditación de su cumplimiento.

El nuevo marco regulatorio de protección de datos, se alinea y homogeniza con los actuales marcos de cumplimiento normativo al introducir por un lado el "**Principio de Responsabilidad Proactiva**", que requiere que las Oficinas de Farmacia puedan acreditar y demostrar que los tratamientos de datos que realizan son conformes a este nuevo marco, y por otro "**el enfoque basado en el riesgo**" que requiere la adopción de medidas en función del riesgo a la privacidad de los datos que accede y trata la oficina de farmacia.

ASPECTOS ESENCIALES Y NUEVAS OBLIGACIONES EN MATERIA DE PROTECCIÓN DE DATOS

Tal como hemos mencionado anteriormente, el pasado 25 de mayo finalizó el plazo para la implantación y acreditación de las nuevas medidas de protección de datos que este nuevo marco regulatorio exige a las entidades.

En virtud de lo expuesto, y teniendo en cuenta las implicaciones que tiene la nueva normativa en esta materia para las empresas que manejan datos de carácter personal, a continuación detallamos los aspectos críticos que deben considerar las entidades para poder cumplir con estas nuevas medidas en el mencionado plazo y, de este modo, **poder acreditar frente a terceros para los que la Oficina de Farmacia ejerce funciones de gestión / tratamiento de datos (Administración Pública), así como evitar posibles sanciones y responsabilidades en esta materia.**

Los aspectos críticos que deberían implementarse con carácter urgente son:

1-Delegado / Responsable de Protección de Datos: Designar a la persona que debe cumplir dicha función, acreditar la formación relevante sobre la nueva normativa y los elementos de soporte con expertos en aquellas áreas que se requieran.

2-Encargados del Tratamiento: Contemplar los **requisitos de acreditación y coordinación** con los encargados de tratamiento (Colegio Profesional, asesor laboral / fiscal, empresa software e Informática), así como suscripción formal del **NUEVO contrato de encargado de tratamiento**.

3-Derechos: Incorporar en todos los documentos que recaben datos los nuevos derechos y requisitos del deber de información a los afectados (empleados, clientes, colaboradores), así como realizar formalmente un plan de comunicación de los mismos. **Contemplar los requisitos de coordinación con los encargados de tratamiento**.

4-Compromiso de Confidencialidad: Actualizar y acreditar la debida comunicación y entrega del compromiso y deber de confidencialidad a los auxiliares de farmacia actualizado a la nueva normativa de protección de datos. **Implementar y definir los requisitos que la nueva norma establece para el registro de operaciones**, para el tratamiento y control de determinados datos sensibles (psicotrópicos, estupefacientes, otros)

5-Acreditar las funciones y deberes de cumplimiento y control por parte de la Oficina de Farmacia (informes, certificados, sellos ...).

6-Complementariamente, y como requisito esencial, los Delegados / Responsables de protección de datos deberán de definir, implementar y supervisar las medidas que le sean de aplicación a la entidad.

IMPACTO DEL NUEVO MARCO REGULATORIO EN LA OFICINA DE FARMACIA

Atendiendo a la trascendencia y relevancia de estos nuevos requisitos, y al incremento muy significativo de las sanciones para las empresas responsables y encargadas del sector salud, **BONET consulting**, junto con **ORBANEJA ABOGADOS**, ha definido un plan de soporte y adaptación específico y homogéneo en materia de protección de datos para las Oficinas de Farmacia, el cual entendemos que es especialmente necesario y eficiente para adoptar una posición común en este sector en relación con los deberes de acreditación y regulaciones contractuales a formalizar con todas las entidades (Administración Pública, Laboratorios, Clientes Empresas, Clientes personas físicas), empleados y colaboradores relacionados con la entidad.

Este Plan va a poder dotar a las Oficinas de Farmacia de un plan de soporte personalizado y adaptado a su actividad, con elementos de acreditación y comunicación frente a terceros adaptados a su operativa. Igualmente se incluyen los nuevos **requisitos de seguimiento y control continuado** que la nueva norma requiere a las entidades.

Entrevistamos a uno de los muchos héroes que ejercen dentro y fuera de nuestras farmacias, Miguel Ángel de Antonio Navío



¿Por qué elegiste ser farmacéutico?

Siempre me ha interesado especialmente el tema de la salud y la ayuda al paciente, especialmente de edad avanzada.

¿Por qué elegiste ser farmacéutico?

Siempre me gustaron mucho las ciencias, he vivido la Farmacia desde pequeño ya que mi madre es Farmacéutica y la Oficina de Farmacia me ha llamado mucho la atención desde siempre. Además me ofrece la posibilidad de tratar con diferentes tipos de personas, el poder asesorarles sobre el uso correcto y seguro de los medicamentos y ofrecerles los mejores servicios en otras áreas como la fitoterapia, o la dermocosmética.

¿Tienes tu propia farmacia?

Si.

¿Cómo la adquiriste y a quién ?

Mi madre me realizó la donación a través de [Orbaneja Abogados](#).

Tu madre puso el listón muy alto, ¿Eso cómo se lleva?

Efectivamente así es, el listón está muy elevado, pero me gustan los retos, e intento seguir su modelo adaptado a los nuevos tiempos, incorporando nuevas líneas de productos y dándole un toque personal.

¿Aconsejarías continuar con la saga familiar o empezar en otra Farmacia?

Por supuesto yo opto por la continuidad y algún día espero que mi hija, siempre que ella quiera, continúe esta magnífica profesión.

¿Qué ventajas tiene relevar a tu madre en la Farmacia?

Conocer bien el barrio donde está ubicada la Oficina de Farmacia, a los pacientes, sus necesidades y sus preocupaciones.

¿Y desventajas?

Como hemos comentado, al llevar ella 42 años siendo la titular, el listón está muy alto y en eso hay que trabajar mucho y bien, para otorgar a los pacientes el mismo servicio que ella ha estado ofreciendo todos estos años.

¿Cómo es la relación que tienes con los pacientes?

Magnífica. Hay que tener en cuenta que conozco a muchos desde hace mucho tiempo y al ser una Farmacia de barrio acabas teniendo una relación profesional pero muy fluida con la mayoría.

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

Principalmente dudas sobre medicación, posología, consultas sobre determinadas molestias que padecen, tratamientos, analíticas, dietéticas y dermocosmética.

¿Cómo reaccionas ante una emergencia en la farmacia?

Lo primero, hay que tener serenidad y analizar la situación del paciente y actuar en consecuencia.

¿Cuánto tiempo tratas con un paciente?

Depende del tiempo que necesite dicho paciente, nunca tengo prisa. Lo importante es que el paciente salga de la Oficina de Farmacia, con todas sus dudas resueltas y conociendo muy bien cómo se tiene que tomar la medicación y para qué se la está tomando, es decir, que salga perfectamente asesorado.

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

Me gustan los retos y cualquier paciente ya sea fácil o difícil, lo importante para mí es que obtenga un buen servicio por nuestra parte. No podemos en sanidad diferenciar por paciente fácil o difícil. Todos tienen derecho al mejor servicio farmacéutico por nuestra parte.

¿Te gusta ayudar a los pacientes?

En eso se basa nuestra labor asistencial. La Atención Farmacéutica es el pilar básico de mi Oficina de Farmacia.

Para ti ¿qué es lo mejor y lo peor de tu profesión?

Sin duda lo mejor es el trato con los pacientes, el resolverles dudas, en definitiva mejorarles su calidad de vida, y eso para nosotros es muy satisfactorio. Lo peor quizás es el tema de "papeleo" de gestión de la Farmacia, que aunque es muy importante me resulta pesado, pero hay que dedicarle su tiempo también.

¿Sobre qué temas de la industria médica te gustaría investigar?

Nuevas moléculas, nuevos tratamientos.

¿Cuál consideras que es el mayor aporte de la farmacia a la sociedad?

La atención Farmacéutica como prioridad, acercar el medicamento al paciente ofreciendo un servicio adecuado, con una formación siempre actualizada.

¿Cómo ves la farmacología en el futuro?

Dicen que la Farmacología del futuro estará en los océanos, y creo que así va a ser, ya se está haciendo de hecho. Las técnicas de exploración actual y las que están por venir hacen prever que más pronto que tarde estos recursos se van a poder aprovechar mejor.

¿Alguna vez te has sentido decepcionado de ser farmacéutico?

La verdad es que no, me encanta mi profesión. Días malos tenemos todos, pero siempre hay alguien que te recuerda lo importante de nuestra labor y ya te compensa un mal momento.

¿Cuáles son tus aspiraciones como profesional?

Siempre serán adaptarme y prepararme bien a los nuevos escenarios en la profesión y a las necesidades de los pacientes.

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

Lo que considero mi mayor logro es mi gran relación profesional con mis pacientes. Me siento muy orgulloso de ello, y espero seguir mejorando, siempre hay margen de mejora.

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

El llegar con un lenguaje entendible al paciente, que sepa de una manera ágil y sencilla para qué toma ese fármaco prescrito, sus incompatibilidades y su posología.

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

Espero seguir disfrutando de mi profesión, formándome en este tiempo para seguir mejorando y aprendiendo.

**¡ GRACIAS MIGUEL ÁNGEL!,
NOS HA ENCANTADO HABLAR CONTIGO.**

Encuentros Orbaneja



En la primera mitad de 2018 hemos organizado varias sesiones informativas y de coaching.

INFARMA: 13-15 marzo 2018

El equipo de **Orbaneja Abogados** estuvo presente durante todo el evento ofreciendo asesoramiento integral al farmacéutico en materias Fiscales, Jurídicas, Laborales o de Marketing y gestión, solucionando todas aquellas dudas, problemas e inquietudes del visitante.

COACHING: marzo 2018

Taller de Mindfulness y gestión del estrés.

CONFERENCIAS:

- **Febrero 2018:** Análisis del anteproyecto de Ley de Ordenación Farmacéutica en la Comunidad de Madrid.
- **Abril 2018:** Conferencia sobre Novedades en la Ley Orgánica de Protección de Datos.



Orbaneja 4.0

En [Orbaneja Abogados](#) llevamos más de dos años trabajando en la digitalización del despacho. Ha sido un camino largo y duro hasta lograr conseguir 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 la gestión de las suyas. 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.

Estamos en las principales redes sociales: [Facebook](#), [Linkedin](#), [Twitter](#), [Instagram](#) y [Youtube](#).



Orbaneja te forma

Oferta formativa Orbaneja Abogados

En **Orbaneja Abogados** somos conscientes de la necesidad de formación continua de los profesionales sanitarios. Nos complace comunicarles que disponemos de una serie de cursos muy interesantes para su sector que le ayudarán a mejorar los rendimientos de su negocio. Hemos introducido nuevos cursos este año en base a las peticiones de nuestros clientes.

NUEVOS

Motivación de personal
Marketing orientado a la venta
Facebook para empresas
Idiomas

Comunity manager
Negociación con proveedores
Escaparatismo comercial
Ofimática (Excel, Word, Powerpoint...)

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

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



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

www.orbaneja.com

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.



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.



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 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 apoyadas en contenido audiovisual que definen la identidad de la empresa.

Preguntas y respuestas

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

¿Es obligatorio tener en mi farmacia la contabilidad y las facturas que justifiquen los gastos e ingresos? ¿Y si las tiene mi gestor?

G.H.S. Toledo

De acuerdo con el artículo 29.2, letra e) de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, los empresarios y profesionales tienen la obligación de expedir y entregar facturas o documentos sustitutivos y conservar las facturas, documentos y justificantes que tengan relación con sus obligaciones tributarias.

Asimismo, el artículo 165.Uno de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre del Impuesto sobre el Valor Añadido, establece que dichos documentos deberán conservarse durante el plazo de prescripción del impuesto. (esto es 4 años desde la finalización del plazo de presentación). Pero el Código de Comercio en su artículo 30, obliga a conservar durante seis años (contados a partir del último asiento del ejercicio) libros y documentación que generan derechos y obligaciones de la empresa en relación con otras personas y persiste la obligación aunque cese la actividad empresarial. A esta norma deberán atenerse tanto los empresarios autónomos como las entidades mercantiles, una vez cesada su actividad o disuelta la sociedad.

Asimismo, el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación, establece que deberán conservarse con su contenido original, ordenadamente y durante el plazo que establece la Ley General Tributaria los siguientes documentos:

- Facturas recibidas.
- Copias o matrices de las facturas expedidas.

Esta obligación incumbe asimismo a los empresarios o profesionales acogidos a los regímenes especiales del Impuesto sobre el Valor Añadido, como puede ser el recargo de equivalencia en el caso de las farmacias.

Aunque la norma es clara cuando dice que el obligado tributario es el que tiene la obligación de conservar estas facturas nada impide que por encargo de éste sea el gestor el que archive dicha documentación en su nombre durante el tiempo legalmente establecido.

¿Es obligatorio que cada vez que entregue la nómina al trabajador esté firmada?

L.C.B. Valladolid

La normativa sobre recibos de salarios o nómina se contiene en Orden de 27 de diciembre de 1994, por la que se aprueba el Modelo de Recibo Individual de Salarios, en donde se dice que efectivamente si su importe se entrega en efectivo, las nóminas deben ser firmadas por el trabajador, en caso de que su importe se pague por transferencia bancaria la firma de la nómina se sustituirá por el comprobante de la transferencia. Aunque la norma no lo menciona, es conveniente que las nóminas vayan firmadas y selladas por la empresa para darle autenticidad al documento, así el trabajador puede requerirlo para aportar las nóminas en la solicitud de un trámite bancario o de prestaciones sociales, no obstante se consideró por los tribunales que los recibos de salario no carecen de la condición de autenticidad para ser valorados aunque no se encuentren sellados por la empresa (Tribunal superior de Justicia de Navarra 14 de mayo de 1997). La orden mencionada también dispone que los recibos de salarios deben conservarse por la empresa por un periodo de cinco años a fin de permitir las comprobaciones oportunas. En cualquier caso la firma de la nómina no implica la conformidad del trabajador sobre los conceptos abonados, solo sirve para justificar que se ha recibido su importe, y es por eso que la firma pueda ser sustituida por el justificante bancario de la transferencia efectuada.

Ofertas de farmacias

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

ZONA NORTE DE MADRID

Zona norte de Madrid

Código: 710.518
Localidad: Alcobendas
Facturación aproximada: 1.540.000 euros

Zona noreste de Madrid

Código: 710.201
Zona : Corredor del Henares
Facturación aproximada: 900.000 euros

Zona noroeste de Madrid

Código: 710.306
Zona : Peñagrande
Facturación aproximada: 480.000 euros



ZONA SUR DE MADRID

Zona sureste de Madrid

Código: 810.409

Localidad: Vallecas

Facturación aproximada: 1.000.000 euros

Zona suroeste de Madrid

Código: 810.125

Localidad: Villaviciosa de Odón

Facturación aproximada: 970.000,00 euros



¡Pregúntenos y le ayudaremos!

TI: 91.445-48-54

Fax: 91.593-05-49

E-mail: abogados@orbaneja.com



C/Santa Engracia, nº 19 - 1º
Tl: 91.445-48-54 Fax: 91.593-05-49
E-mail: abogados@orbaneja.com
28010 Madrid