

JUNIO 2019
Número 6

La revista de



Asesoría y compraventa para tu farmacia

70 AÑOS VENDIENDO FARMACIAS



Después de Elecciones Municipales,
Autonómicas, Estatales, Europeas,
Control de jornada Laboral...

¡Se acercan las vacaciones!

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



“El hombre se descubre cuando se mide contra un obstáculo”

Antoine de Saint-Exupéry

Escritor y aviador francés,
autor de El principito.

Índice

EDITORIAL	6
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA COMPRA-VENTA DE FARMACIAS	7-9
Ventajas y desventajas de comprar una farmacia con local propio o alquilado	
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA JURÍDICA	10-13
Cuestiones controvertidas en la transmisión de una farmacia	
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA FISCAL-CONTABLE	14-19
Cerrando renta 2018 y calentando motores para 2019	
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA LABORAL	20-23
Control de la jornada de trabajo en los trabajadores por cuenta ajena	
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA GESTIÓN	24-29
Acciones on y offline de Marketing Farmacéutico	
MIRANDO CON LUPA LA LETRA DE LOS BANCOS	30-32
Las "mejores" recomendaciones para ahorrar en la declaración de la Renta	
ENTREVISTA A UN FARMACÉUTICO	33-36
Entrevista a Arancha Galán Rodríguez	
ENCUENTROS ORBANEJA	37
Talleres, Coaching y Conferencias	
ORBANEJA 4.0	38
Infografías, Verbatims, Vídeos y RRSS	
ORBANEJA TE FORMA	39
Nuestros cursos	
COLABORADORES	40
PREGUNTAS Y RESPUESTAS	41-42
¿Deben pagar IAE los farmacéuticos?	
¿Tiene derecho a descanso mi empleada si trabaja menos de 6 horas?	
OFERTA DE FARMACIAS	43
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

Llegamos ya al ecuador del año y podemos decir que no tenemos claro quién va a gobernar este país ni cómo. En el caso concreto además de la Comunidad de Madrid, el resultado de las elecciones del 26 de mayo ha sido esencial para acabar de configurar el ideario político de nuestra comunidad para los próximos 4 años.

Sabemos cuáles son algunas de las medidas que el PSOE comunicó en su programa electoral en materia de sanidad, tales como: **la posibilidad de implantar subastas a nivel nacional** de forma semejante al de las conocidas como "subastas eléctricas" que rigen la compra de la electricidad en España. Incluso, ya se maneja una denominación 'interna' para el futuro sistema: "subastas dinámicas de medicamentos". Uno de los grandes problemas han sido los desabastecimientos. Habrá que ver en qué medida esto podría convivir con el actual sistema de precios de referencia tal cual está concebido hoy. Otra de las medidas estrella era la **revisión de los copagos farmacéuticos**.

La **homeopatía** ha sido, sin embargo, una de las más beneficiadas por la caída de los presupuestos generales del Estado y la convocatoria de elecciones. No hay que olvidar que estaban en marcha varias modificaciones de reales decretos que ponían en aprietos a estos productos, tanto con cambios en sus procedimientos de registro, como en la información que se ofrece a los usuarios.

A pesar de este panorama político algo revuelto, **consideramos que sigue siendo un buen momento para la adquisición de una oficina de farmacia**, porque hoy por hoy los bancos siguen dando financiación a unas condiciones muy buenas, la rentabilidad de una farmacia está en aumento, en especial en la parte de venta libre, y la población española está cada vez más envejecida. Es cierto que todavía no hemos recuperado los números de antes de la crisis, pero estamos de camino a ellos. Evidentemente, el "tamaño" importa como dicen algunos. Cuanto más pequeña es la farmacia más difícil es remontar la situación para alcanzar los números precrisis.

Para la farmacia sólo existe un camino y éste pasa por la **profesionalización de la gestión y la mejora de la relación con el cliente**. Con ello nos referimos a escucharle, fidelizarle, y establecer estrategias que generen más tráfico en la farmacia.

La digitalización ha de verse en todo este ecosistema más que como una amenaza como una **oportunidad. El canal online llega para quedarse**.

Os dejamos en este número algunos artículos de interés sobre los temas que más afectan a las farmacias en este momento, siendo la declaración de la renta quizás el más inminente.

A la vuelta de verano nos vemos con las pilas cargadas, con un montón de eventos pensados por y para las farmacias.

Feliz verano

Ventajas y desventajas de comprar una farmacia con local propio o alquilado



María Teresa Fernández López
Co-Socio Director

"...cada cosa tiene sus ventajas y sus inconvenientes..."

Una de las cuestiones que más nos preguntan en nuestro despacho es qué es mejor, si comprar una farmacia con local propio o con local alquilado. Como todo en esta vida, cada cosa tiene sus ventajas y sus inconvenientes.

VENTAJAS DE ADQUIRIR UNA FARMACIA CON LOCAL PROPIO Y DESVENTAJAS DE ADQUIRIRLA CON LOCAL ALQUILADO

DISTANCIAS: Es de todos conocido que no se puede poner una farmacia donde uno quiera, sino que rige una regulación muy estricta en materia de distancias que condiciona claramente el negocio. Por lo tanto, si se adquiere el local a la vez que la farmacia te aseguras de que siempre vas a dar la distancia y que no vas a tener en ningún momento ningún tipo de chantaje por parte del casero en echarle de donde estás.

EL LOCAL ES UN ACTIVO: La compra de un local sea cual sea es un activo nada despreciable. España como todos sabemos es un país de "ladrillo" aunque tras la crisis esto se haya mitigado un poco. **Si un local es bueno lo va a seguir siendo siempre** y, por tanto, en caso de que en un futuro la farmacia perdiera mucho valor, siempre se podría vender por un lado la licencia de farmacia (en este momento por un precio superior a 500.000 €) y el local por otro.



La regulación de
distancias
condiciona el
negocio

"... podrá comprar teniendo la posibilidad de que la renta ya satisfecha se descuenta, parcial o totalmente..."

ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA: Una solución intermedia entre adquirir la farmacia con el local en propiedad y alquilado es alquilar un local con opción a compra. Esto supone en un primer momento la celebración de un contrato de alquiler con la propiedad. La opción de compra consiste **en adquirir un derecho de compra sobre un inmueble en un plazo determinado, preestableciendo las condiciones, el precio y dicho plazo**. Esta fórmula permite al arrendatario tener la disponibilidad jurídica del local a cambio de una renta por un tiempo determinado. Así, llegado el momento, podrá comprar teniendo la posibilidad de que la renta ya satisfecha se descuenta, parcial o totalmente, si es que así lo hubieran pactado las partes. La ventaja de este tipo de contratos es que, llegado el momento estipulado en el cual el arrendatario ha de ejercer la opción de compra, el dueño del local lo tiene que vender en las condiciones pactadas, pero el arrendatario optante en este caso no tiene por qué comprar el local. Imaginemos por ejemplo que la farmacia no le está yendo lo bien que pensaba o que simplemente ya no desea tener una farmacia en ese lugar y desea por ejemplo comprar otra. Lo único que sí perdería el arrendatario es una cantidad inicial que desembolsa por acceder de alguna manera a esa opción de compra. Por último, decir que ésta no es sino una **forma alternativa de financiación por parte del dueño de la farmacia**, que de alguna manera está difiriendo el pago del local. Esta forma es mucho menos gravosa que si, por ejemplo, fuera el banco el que le prestara el dinero. Esta opción en principio tiene más **beneficios para el adquirente que para el transmitente** porque el que vende la farmacia a priori suele estar más interesado en que se transmita de primeras el 100% del local o en su caso que se alquile. Es una situación que le genera al dueño del local una cierta incertidumbre (llegado el momento el arrendatario puede o no ejercer la opción de compra), además de una ganancia patrimonial en el momento de cobrar el importe de la opción.



**Solución intermedia: alquilar local
con opción a compra**

LOS BANCOS: En los casos en que se adquiriera la farmacia con el local alquilado, **podemos tener problemas con los bancos que conceden la financiación**. Durante el plazo previsto, el arrendatario habrá de contar con facultad de cesión del arrendamiento a futuros adquirentes de la farmacia y también recomendamos que el contrato limite la responsabilidad del arrendatario para el caso de que resolviera el arrendamiento antes del plazo previsto.

"A la hora de transmitir una farmacia se vende mucho mejor aquella cuyo local es propio ..."

INCONVENIENTES DE ADQUIRIR EL LOCAL CON LA FARMACIA. VENTAJAS DE ADQUIRIRLA CON LOCAL ALQUILADO

COSTE: La operación financieramente es mucho más costosa. **No es lo mismo pedir al banco financiación sólo por la compra de la farmacia que por la farmacia y el local.** De todas formas el banco, para conceder la financiación de la farmacia, sí va a querer una garantía y ésta no es otra que un contrato de alquiler por un plazo de unos 20 años.

VENTA DE LA FARMACIA: A la hora de transmitir una farmacia se vende **mucho mejor** aquella cuyo **local es propio** que aquella que está en alquiler. Para transmitir una farmacia cuyo local es alquilado hay que contar con el permiso del arrendador, y por otro lado el nuevo arrendatario tendrá que negociar un nuevo contrato con la propiedad, con la consiguiente subida que ello conlleva.

GASTO DEDUCIBLE: El gasto que se paga al dueño del local es deducible en su totalidad (base imponible más IVA) porque las farmacias están en recargo de equivalencia. Esto disminuye el rendimiento a declarar de la farmacia. El único inconveniente es que **cada trimestre hay que hacer las retenciones trimestrales al arrendador del negocio e ingresarlas en Hacienda.**



CONCLUSIÓN: No hay verdades absolutas a la hora de optar por una u otra opción. Lo mejor es consultar a profesionales especializados en la materia para poder aconsejar a cada cliente su traje a medida

Cuestiones controvertidas en la transmisión de una farmacia

Rosa Blanco
Abogado departamento jurídico y de
transmisiones Orbaneja Abogados



"La transmisión sólo podrá realizarse a favor de uno o varios farmacéuticos, siempre que la oficina de farmacia haya estado abierta al público más de tres años."

La compraventa de una oficina de farmacia es uno de los pasos más importantes en la vida de un **farmacéutico, ya sea desde el punto de vista del farmacéutico vendedor como del comprador**, y si no se está debidamente asesorado se pueden dejar de tener en consideración cuestiones importantes que podrían llegar a ser controvertidas en la operación de compraventa.

Para transmitir la oficina de farmacia es necesaria la autorización preceptiva de la administración pública competente que en el caso de la Comunidad de Madrid es la **Dirección General de Inspección y Ordenación de la Consejería de Sanidad**. Y la transmisión sólo podrá realizarse a favor de uno o varios farmacéuticos, siempre que la oficina de farmacia haya estado abierta al público más de tres años.

Lo importante es desde cuando se computa ese plazo y, en nuestro caso, es desde que se abrió por primera vez la oficina de farmacia al público, con independencia de las transmisiones posteriores que se hayan producido o incluso si la farmacia se ha trasladado a una nueva ubicación. Un ejemplo sería una oficina de farmacia abierta al público 10 años que se transmite a un tercero, que a su vez la traslada a un nuevo local y solicita al día siguiente de la apertura en esa ubicación la transmisión a otro tercero: sería viable porque la farmacia lleva abierta sobradamente más de los tres años mínimos exigidos al efecto.

Para transmitir una oficina de farmacia se necesita autorización preceptiva de la administración pública competente

“...muchos titulares de farmacia que adquieren una de nueva apertura y tienen edad para jubilarse pueden optar por esta opción para transmitir antes de que trascurren los tres años..”

Los únicos supuestos en que no es necesario la permanencia de esos tres años para poder transmitir es en caso de **muerte, jubilación, incapacitación judicial y declaración judicial de ausencia del titular**; por ello, muchos titulares de farmacia que adquieren una de nueva apertura y tienen edad para jubilarse pueden optar por esta opción para transmitir antes de que trascurren los tres años.

Otro de los aspectos muy importantes a tener en cuenta es si hay personas que ostenten el derecho de adquisición preferente para la adquisición de la farmacia, que son y por este orden de preferencia: **el cónyuge farmacéutico, el descendiente farmacéutico en primer grado** (solo hijos, no sería extensible a nietos), **el farmacéutico regente, el sustituto y el adjunto**. Para obtener la autorización de transmisión a favor de un tercero se requiere aportar al expediente administrativo las renunciaciones de estas personas. En el supuesto de que no quieran firmar la renuncia, pero tampoco comprar, habría que mandar un burofax con acuse de recibo, y esperar el plazo de 30 días a que ejerzan o pierdan su derecho. La norma no establece plazo alguno, aplicando éste en **Orbaneja Abogados por analogía con el que recoge la Ley de Arrendamiento Urbanos a favor del arrendatario para poder ejercer el derecho de adquisición preferente, que es el otro único caso reconocido por ley de este derecho**.

Si hubiera varias personas al mismo nivel (hijos o adjuntos) todos tendrían el mismo derecho y, en caso de querer ejercerlo, tendrían que adquirir la farmacia en proindiviso: si son dos hijos al cincuenta por ciento; si son tres adjuntos, por terceras partes, etc.

Las personas con preferencia a ostentar el derecho de adquisición por orden son el cónyuge farmacéutico, el descendiente farmacéutico en primer grado, el farmacéutico regente, el sustituto y el adjunto

Tanto el cónyuge farmacéutico como el hijo farmacéutico, podría ser ya titular de otra oficina de farmacia, lo que no exonera de la obligación de renunciar al derecho de adquisición preferente, aun cuando fuera necesario para poder ejercer el transmitir su farmacia o renunciar a la misma.

"El derecho de adquisición preferente sería cuestionable si concurre con el derecho de retracto"

El derecho de adquisición preferente sería cuestionable si concurre con el derecho de retracto (comprar la farmacia en las mismas condiciones que el comprador) que el Código Civil reconoce a cualquier copropietario, y que también es objeto de mención en la Ley de Ordenación Farmacéutica de la Comunidad de Madrid a favor del farmacéutico copropietario, por lo que entendemos que tendría que prevalecer el derecho de este último frente al del cónyuge, hijos y farmacéuticos. No obstante, **se podría entender que el derecho de adquisición preferente, por estar establecido en la norma sectorial, tendría que prevalecer al reconocido en el Código Civil, por ser general y subsidiario.**



Dentro de las limitaciones al derecho de transmisión se encuentran los supuestos en el que el titular de una oficina de farmacia en la Comunidad de Madrid haya presentado solicitud de autorización de apertura de otra farmacia: **desde ese momento no podrá solicitar la autorización de transmisión, por lo que si se le concediera la nueva apertura tendría que elegir entre una u otra.** Si elige la nueva oficina de farmacia, la ya instalada se perdería y habría que cerrarla al público. La única excepción a este supuesto es cuando haya una cotitularidad, ya que la pérdida del derecho del que ha optado por una nueva no puede perjudicar al otro cotitular, a favor del que acrecería la otra parte, pasando a ser titular del cien por cien.

Si a un titular de oficina de farmacia le conceden una de nueva apertura tendrá que elegir entre una u otra

"La mayoría de las sanciones son pecuniarias: al titular de la farmacia se le impone la obligación de abonar una cantidad"

El comprador puede estar interesado en adquirir lo que coloquialmente se llama **"una licencia"**, y que es una farmacia con una facturación bajita para trasladarla a otro local dentro del mismo municipio. Hay distintas formas de instrumentar esta doble operación (transmisión y traslado): que el titular actual solicite la autorización de traslado de la farmacia a su nueva ubicación y, una vez allí, se solicite la autorización de transmisión. **El aspecto negativo de esta opción es que la transmisión se alarga mucho en el tiempo** debido a que los plazos administrativos se demoran mucho. La otra opción es que el traslado se solicite por el actual titular (bloqueándose la nueva ubicación para evitar traslados a locales colindantes que puedan impedir el que se pretende), pero inmediatamente se solicita la autorización de transmisión, cuyo procedimiento es más rápido, y se trasmita la farmacia previamente a que se autorice el traslado, al cual se subrogaría el adquirente. **Es muy importante que no se autorice el traslado a favor del antiguo titular porque esta autorización es nominativa y no sería válida para el adquirente, quién tendría que volver a empezar el procedimiento desde el principio.**



La autorización de un traslado de oficina de farmacia es nominativa

Por último, mucha gente se plantea que ocurre si la farmacia que adquiere es objeto de un expediente sancionador ante la Consejería de Sanidad por supuestas infracciones administrativas. La mayoría de las sanciones son pecuniarias: **al titular de la farmacia se le impone la obligación de abonar una cantidad, y esta sanción no puede afectar nunca al derecho del comprador.** Si la infracción conllevara el cierre, ya sea temporal o definitivo de la oficina de farmacia, lo que no es usual, en el momento en que se solicitara la autorización administrativa para la transmisión, se pondría de manifiesto esta circunstancia, sin que se resolviera el expediente hasta tanto en cuanto el procedimiento administrativo finalizara y fuera firme. Es decir, **la propia administración bloquearía la venta, por lo que el comprador no tiene nada por qué preocuparse.**

Cerrando renta 2018 y calentando motores para 2019

JOSE MARÍA COBO LOZANO
Abogado y Asesor fiscal
Coordinador del Área Fiscal-Contable



"Fechas clave en la campaña de renta: 2 de abril, 9 de mayo, 14 de mayo, 26 de junio, 28 de junio, 1 de julio y 5 de noviembre"

Aunque no lo parezca, llevamos inmersos en la campaña de Renta 2018 más de 2 meses, exactamente desde el pasado 15 de marzo, con la solicitud del número de referencia y la información de los servicios de asistencia. La cita previa se puede solicitar desde el pasado 1 de abril, para el plan **"Le llamamos"**, habilitándose al día siguiente, **el 2 de Abril**, el servicio de tramitación del borrador y la declaración (Renta WEB). A partir de esa fecha se podrán consultar las declaraciones presentadas, modificar aquellas ya presentadas y cambiar el número de domiciliación.

No obstante, conviene tener presente las siguientes fechas a la hora de confeccionar o presentar nuestro **IRPF 2018** y así poder evitar malentendidos o inconvenientes de última hora:

- **Desde el 2 de abril y hasta el 1 de julio de 2019, ambos inclusive:** se podrá confirmar el borrador de declaración y presentar la declaración del Impuesto (salvo especialidades) por internet o telefónicamente.
- **Desde el 9 de mayo y hasta el 28 de junio de 2019:** se podrá pedir cita previa para la confección de la declaración de la renta 2018 mediante la vía de la atención presencial.
- **Desde el 14 de mayo y hasta el 1 de julio de 2019:** confección de la declaración de la renta 2018 en oficinas AEAT.
- **La fecha final será el 26 de junio, y no el 1 de julio de 2019,** cuando el borrador o la declaración del Impuesto resulte a ingresar y se opte por domiciliar el pago, salvo que únicamente se domicilie el segundo plazo (el cual se abonará el 5 de noviembre de 2019), en cuyo caso se podrá confirmar el borrador o presentar la declaración del impuesto hasta el 1 de julio de 2019.
- **Desde el 2 de abril hasta el 1 de julio de 2019, ambos inclusive:** presentación electrónica de las declaraciones del Impuesto sobre Patrimonio 2018 –Modelo 714–, salvo en el supuesto de domiciliación del pago, en cuyo caso será hasta el 26 de junio de 2019.

Centrándonos en las **novedades fiscales**, para esta campaña de **renta 2018**, que pueden afectar a los **farmacéuticos** en lo que a su actividad económica se refiere, este año, dentro del apartado **Rendimientos de Actividades Económicas en Estimación Directa**, se han incorporado dos nuevas casillas en el modelo de declaración para los gastos fiscalmente deducibles. Se trata con esta medida de **identificar los gastos por suministros, en aquellos casos en que la vivienda habitual del contribuyente este parcialmente afecta a la actividad económica** (lo cual no ocurre en el caso de los titulares de farmacias) **y los de manutención del propio contribuyente incurridos en el desarrollo de la actividad**, con la finalidad de clarificar la deducibilidad de los gastos en los que incurren los autónomos en el ejercicio de su actividad.

"... se han incorporado dos nuevas casillas en el modelo de declaración para los gastos fiscalmente deducibles."

Otra serie de novedades fiscales aplicables en esta declaración de la renta del ejercicio 2018, y que pueden aplicar las titulares de farmacias en su faceta particular, es la **nueva deducción de los gastos por la custodia del hijo menor de tres años en guarderías o centros educativos autorizados**. Así, la deducción por maternidad se incrementa en 1.000 euros anuales (adicionales a los 1.200 euros anuales que ya estaban en vigor para la madre trabajadora) cuando la contribuyente sufrague gastos de custodia en guardería o centros de educación infantil autorizados. Esto **sólo podrán aplicarlo las madres que trabajen por cuenta propia o ajena, tengan hijos menores de 3 años con derecho a aplicación del mínimo por descendientes y estén dadas de alta en el régimen de autónomos de la Seguridad Social o Mutualidades Profesionales**.

Es curioso que el proceso para solicitar dicha deducción y así poder aplicarlo en renta, **deberán ser las guarderías**, y no los padres o tutores, **quienes realicen la gestión de presentar la declaración informativa correspondiente** (modelo 233), plazo que finalizó el pasado 15 de febrero 2019 **para dichos gastos en 2018**.

Por otro lado, como novedad importante para este año y en base a sentencias del Alto Tribunal, es que **los ingresos correspondientes a las prestaciones de maternidad y paternidad cobrados en 2018 están exentos del pago de IRPF**.

Los ingresos correspondientes a las prestaciones de maternidad y paternidad cobrados en 2018 están exentos del pago de IRPF



"Otra nueva deducción es la deducción por cónyuge con discapacidad a cargo..."

Asimismo, se **incrementa en 600 euros anuales** (50 euros al mes) **la deducción por familia numerosa**, por cada hijo a partir del cuarto para la categoría general o del sexto para la categoría especial, pero en el ejercicio 2018 solo aplica de agosto a diciembre, con lo que la deducción máxima será de 250 euros.

Otra nueva deducción es la deducción por cónyuge con discapacidad a cargo, de 1.200 euros anuales (100 euros al mes), pero en 2018, al igual que la anterior deducción, solo se aplicará en los meses de agosto a diciembre, con lo que la deducción máxima será de 500 euros.

Así mismo se establece, con efectos 1 de enero de 2018, **una nueva deducción en la cuota íntegra del impuesto a favor de aquellos contribuyentes que no pueden presentar declaración conjunta por residir alguno de los otros miembros de la unidad familiar en otro Estado miembro de la Unión Europea o del Espacio Económico Europeo, equiparando así la cuota a pagar a la que hubiera soportado en el caso de que todos los miembros de la unidad familiar hubieran sido residentes fiscales en España**. No obstante, esta deducción no es aplicable cuando alguno de los miembros de la unidad familiar hubiera optado por tributar por el régimen especial para trabajadores desplazados del IRPF o por la opción para contribuyentes en otros Estados miembros de la Unión Europea del IRNR o adolezca de falta de NIF.

En la deducción por inversión en empresas de nueva o reciente creación se introduce un incremento del porcentaje de la deducción de hasta el 30% (frente al 20% actual) de las cantidades satisfechas por la suscripción de acciones o participaciones en empresas de nueva o reciente creación, con una base máxima de deducción que se amplía de los actuales 50.000 euros a los 60.000.



Estamos a la espera de que se formen los nuevos gobiernos para aplicar las reformas fiscales

Hemos repasado algunas de las principales novedades para esta renta 2018 y que finaliza el próximo día 1 de julio de 2019.

Al mismo tiempo estamos en un tiempo postelectoral tanto de generales, europeas, autonómicas y locales, **a la espera de configurarse la formación de los nuevos gobiernos** y por consiguiente de la aplicación de las reformas fiscales reflejadas en los programas electorales.

Ya se aplican en 2019 algunas medidas de trascendencia fiscal

Sin embargo y con independencia de ello, ya existen algunas **medidas de trascendencia fiscal y de aplicación directa en el ejercicio 2019 que pasamos a detallar:**

- A partir del 1 de enero de 2019, será obligatorio llevar los **libros registros para los contribuyentes que lleven contabilidad ajustada a lo dispuesto en el Código de Comercio** excepto para los que desarrollen actividades empresariales que determinen el rendimiento neto en la modalidad normal del método de estimación directa, suprimiéndose por lo tanto, la dispensa que existía de la obligación de llevanza de libros registros a los contribuyentes que llevasen contabilidad ajustada a lo dispuesto en el citado Código de Comercio sin así exigírselo la norma, modificando para ello el art. 68.10 del RIRPF.
- En el ámbito del IRPF, con efectos desde el 1 de enero de 2019, se **baja del 19% al 15% el porcentaje del tipo de retención e ingreso a cuenta aplicable a los rendimientos del capital mobiliario derivados de la propiedad intelectual, cuando el contribuyente no sea el autor** (se equipara de esta manera este tipo de retención al que tienen los propios autores), modificando para ello el apartado 4 del artículo 101 de la LIRPF.
- **Se prorroga para 2019 los límites para la aplicación del método de estimación objetiva**, establecidos por la LPGE para el año 2016, para los ejercicios 2016 y 2017 y prorrogados para el ejercicio 2018 por el Real Decreto-ley 20/2017, de 29 de diciembre. En los referidos ejercicios, la magnitud que determinaba la exclusión del método de estimación objetiva, relativa a los rendimientos íntegros obtenidos en el conjunto de actividades económicas, **excepto las agrícolas, ganaderas y forestales, se fijan en 250.000 y en 125.000 euros, respectivamente**, frente a las magnitudes inicialmente establecidas a partir de 2016 por la Ley 26/2014 de 150.000 euros y 75.000 euros.



Asimismo, la magnitud referida al volumen de compras, inicialmente fijada a partir de 2016 en 150.000 euros, quedó establecida en 250.000 para 2016, 2017 y 2018. Para llevar a cabo esta medida se ha dado nueva redacción, con efectos desde 1 de enero de 2019, a la disposición transitoria 32 de la ley del IRPF, para continuar manteniendo este régimen transitorio en 2019.

- **Se mantiene para el ejercicio 2019 la vigencia del Impuesto sobre Patrimonio**, eliminándose por tanto, para este año la reimplantación de la bonificación del 100% sobre la cuota íntegra del impuesto que se había previsto en el Real Decreto-ley 13/2011, de 16 de septiembre, por el que se restablece el Impuesto sobre el Patrimonio, modificando para ello con efectos desde el 1 de enero de 2018 y vigencia indefinida el apartado segundo del artículo único del citado Real Decreto-ley (art. 3 real decreto-ley).
- En cuanto a la devolución del IVA en régimen de viajeros (Tax Free), el procedimiento de devolución se hará mediante un sistema electrónico de reembolso previsto en el Real Decreto 596/2016, de 2 de diciembre, el pasará a ser obligatorio a partir del 1 de enero de 2019. (art. 9 R).

A la espera de las nuevas reformas fiscales, ya sean parciales o no, hay determinados aspectos de la vida cotidiana de hoy en día, que aunque no lo creamos, tienen una gran transcendencia fiscal y a las que debemos prestar especial atención ya en este ejercicio 2019, para poder tenerlas en cuenta y tomar así las mejores decisiones. Estas son algunas de ellas:

- **Rescatar el plan de pensiones**
- **Pago por incentivos**
- **Ganancias de un juicio**
- **Pérdida de patrimonio**
- **Amortización de préstamos para la adquisición de vivienda**
- **Transmisión de vivienda habitual**

"El procedimiento de devolución del IVA en régimen de viajeros se hará mediante un sistema electrónico de reembolso"

un 40%. Los jubilados de 2017 tienen de plazo hasta finales de 2019 y los de 2018, hasta que termine 2020. Si el rescate se realiza en forma de renta, no se podrá aplicar la reducción.

- **Rescatar el plan de pensiones.** Los contribuyentes que se jubilaron en 2010 o antes, y los que lo hicieron en 2016, tienen hasta el 31 de diciembre de este año para rescatar, en forma de capital, su plan de pensiones con derecho a reducir el importe en un 40%. Los jubilados de 2017 tienen de plazo hasta finales de 2019 y los de 2018, hasta que termine 2020. Si el rescate se realiza en forma de renta, no se podrá aplicar la reducción.
- **Pago por incentivos.** Si en 2018 se va a percibir una retribución por incentivos que se ha generado en más de dos años, hay que tener en cuenta que no se podrá reducir por irregularidad si en los cinco años anteriores también se ha cobrado otro incentivo que se ha reducido. Del mismo modo, se debe analizar también si se prevé crear una retribución similar en los cinco años siguientes, para así determinar lo que es mejor: aplicar ya la reducción con un 30% o esperar para hacerlo junto a la que cobre en el futuro.

- **Ganancias de un juicio.** Si la parte contraria le tiene que abonar los costes en los que se ha incurrido durante el proceso, se considera que ha obtenido una ganancia patrimonial. Por tanto, ésta se debe integrar en la base general del impuesto.
- **Pérdida de patrimonio.** Si se transmite algún elemento patrimonial incurriendo en pérdidas o se arrastra todavía algún saldo negativo de los que van destinados a la parte correspondiente al ahorro, todavía se pueden compensar las pérdidas. Esto se hará mediante la transmisión de algún activo, de los que también van a la parte del ahorro, con ganancia. Si aún queda saldo negativo, se puede compensar con un 25% del saldo positivo de los rendimientos que se incluyan en la parte del ahorro (intereses o dividendos).
- **Amortización de préstamos para la adquisición de vivienda.** Si se puede aplicar el régimen transitorio de la deducción por adquisición de vivienda, agotar el límite de la base de deducción, fijada en 9.040 euros por contribuyente, mediante la amortización del préstamo antes de final de año es una buena estrategia para reducir el importe a pagar por la Renta al 15% de lo que se ha aportado.
- **Transmisión de vivienda habitual.** La ganancia patrimonial que obtengan los mayores de 65 años con esta venta estará exenta del pago del IRPF. No obstante, si la vivienda se comparte con un cónyuge que todavía no ha alcanzado esta edad, conviene esperar a que la cumpla para así no tener que tributar por el 50% de la plusvalía.
- **Clausulas suelo.** Si el banco le ha devuelto este año los intereses excesivos cobrados por las cláusulas suelo, que ya se habían deducido en años anteriores por los rendimientos de un inmueble alquilado, hay que presentar declaraciones complementarias para el periodo desde 2014 hasta 2017.

¿Quiere saber más sobre la campaña de la declaración de la renta?

Si desea más información sobre este asunto o sobre cualquier otra cuestión que le pueda surgir, póngase en contacto con nosotros en el teléfono 91 445 48 54 o bien puede remitirnos un correo electrónico a la siguiente dirección abogados@orbaneja.com

Control de la jornada de trabajo en los trabajadores por cuenta ajena, Real decreto Ley 8/2018 de 8 de marzo

(BOE 12 de marzo de 2.019)

Eugenio Fernández
Responsable Departamento Laboral
Orbaneja Abogados



"...la empresa garantizará el registro de jornada de trabajo de cada persona trabajadora..."

Tras la polémica que suscitaron diversas sentencias contradictorias de la Audiencia Nacional y el Tribunal Supremo con motivo de un conflicto colectivo en el sector de la Banca, **la Inspección de Trabajo se pronunció en el sentido de estimar necesario el registro de la jornada de trabajo, pero nuevamente una sentencia del Tribunal Supremo estimó que no era preceptivo el control de la jornada de trabajo para los contratos con jornada completa** y por el contrario sí que era obligatorio para los contratos a tiempo parcial, pues el Estatuto de los trabajadores sólo ordenaba este registro para los contratos a tiempo parcial o en los supuestos en el que los trabajadores realizasen horas extraordinarias.

En uno de los últimos consejos de ministros se acuerda el Real Decreto-Ley 8/2019 de 8 de marzo, que se publica en el BOE con fecha 12 de Marzo de 2.019, en el cual en su artículo 10 se procede a modificar el artículo 34 del **Estatuto de los trabajadores**, concretamente se añade un nuevo apartado 9 abordando de



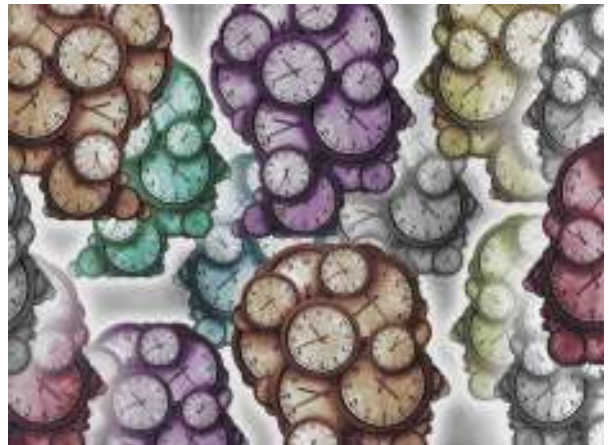
manera contundente la **necesidad del registro de la jornada de trabajo**, dicho apartado dice que la empresa garantizará el registro de jornada, que deberá incluir el horario concreto de inicio y finalización de la jornada de trabajo de cada persona trabajadora...

La forma para llevar a cabo esta obligación sin embargo es bastante genérica pues en su párrafo segundo dice que **mediante negociación colectiva o acuerdo de empresa o, en su defecto, decisión del empresario previa consulta con los representantes de los trabajadores en la empresa, se organizará y documentará este registro de jornada.**

Si el convenio colectivo no regula esta materia se respetarán los pactos entre representante de trabajadores y empresario

Por tanto, lo primordial será lo que se pacte en los convenios colectivos, evidentemente en este momento desconocemos si algún convenio ya lo tiene previsto, pero desde luego será una materia que con seguridad se regule en los próximos convenios de cualquier ámbito que se pacten.

En el caso que el convenio colectivo no regule esta materia, nos debemos atener a lo que el empresario pacte con los representantes de los trabajadores; éste será un acuerdo de la empresa que sin tener el carácter de convenio colectivo servirá para regular esta materia.



Si no se lograra un acuerdo con la representación de la empresa (delegados de personal o comité de empresa) por defecto, será el empresario el que entonces decida, previa consulta con los representantes de los trabajadores, la forma de organizar y documentar este registro de jornada.

"Si no se lograra un acuerdo con la representación de la empresa, será el empresario quien decida ..."

Alguna postura minoritaria se ha pronunciado en el sentido de que si en el centro de trabajo no existe representación sindical la empresa quedaría liberada de tener que organizar y garantizar el registro de jornada, desde luego que **es una postura muy temeraria que no compartimos**, pues de los antecedentes de la norma se deduce que el legislador quiere garantizar a toda costa que se controle la jornada de trabajo, y **la falta de representación legal de los trabajadores no exime en ningún caso de su cumplimiento**.

Por otra parte, la directiva de la unión Europea 2014/112/UE del consejo, establece la obligatoriedad del registro de la jornada, a lo que se suma el dictamen del **Abogado General del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) Giovanni Pitruzzella** que a principios de año recomienda que las empresas en España deben **implantar un sistema de cómputo de la jornada laboral efectiva de sus trabajadores a tiempo completo como medida para garantizar que no se superan los límites temporales establecidos y se cumplen los tiempos de descanso obligatorios**.

La **norma que obliga a garantizar el control de la jornada de trabajo** tiene como razón de ser garantizar la salud y bienestar de los trabajadores, es decir es **una materia de Salud de los trabajadores**, y los tribunales en esta materia son implacables, pues el empresario que no cumpla está atentando contra la salud e higiene de sus trabajadores algo muy serio y que va más allá de un mero defecto administrativo.

"La norma que obliga a garantizar el control de la jornada de trabajo es una materia de Salud de los Trabajadores"

También se ha puesto en duda si afecta esta norma a los directivos de empresas, o a trabajadores con jornadas flexibles, sin horarios fijos de inicio y fin de jornada; pues bien, la inspección de trabajo interpreta que afecta a todos, pues aunque sean directivos también el empresario debe vigilar por su salud laboral, así como también están sujetos a esta normativa los trabajadores con tareas comerciales que desarrollan su trabajo fuera de un local o establecimiento determinado, es decir que **no podemos considerar excluido a ningún trabajador por cuenta ajena que esté afectado por el estatuto de los trabajadores**.

Los empleados en el hogar, conocidos como servicio doméstico, también quedan afectados por esta norma

Están fuera de esta obligación los **trabajadores autónomos y profesionales**, pues su regulación queda fuera de las normas del Estatuto de los trabajadores, **así como los colaboradores familiares pertenecientes al RETA**, pues su relación con el empresario no es laboral.

Entendemos que los empleados en el hogar familiar, es decir, el llamado servicio doméstico está igualmente afectado por esta norma, pues aunque tiene una regulación específica por el Real decreto 1620/2011 que regula la relación laboral de carácter especial del servicio del hogar familiar, en su artículo 3 señala que será de aplicación con carácter supletorio el **Estatuto de los Trabajadores**.



La reforma entra en vigor el próximo 12 de mayo. Tan solo se ha dejado dos meses de plazo y por tanto a partir de esta fecha **cada empresa deberá garantizar que sus trabajadores puedan registrar la jornada de trabajo, inicio y fin de la misma**. La forma de llevarlo a cabo está sin definir, y cualquier método que esté documentado debe ser válido, de ningún modo se exige que sea electrónico, ni por huella digital reconocimiento facial, geolocalización o cualquier otro método sofisticado que el mercado pueda ofrecer. Sobre la validez de los sistemas mencionados no cabe ninguna duda alguna, pero tampoco debemos descartar que alguna empresa pequeña lleve un control manual en una simple agenda en donde a diario se vaya anotando los registros de entrada y salida.

"La reforma entra en vigor el próximo 12 de mayo..."

El sistema a día de hoy tan solo debe contener el inicio de la jornada del trabajo efectivo y la finalización, y si se producen interrupciones igualmente habrá que anotarlas por el sistema que se tenga dispuesto, lo que **se registrará es el tiempo de trabajo efectivo**.

No es válido que se anote las horas trabajadas, de hecho este es un dato que no es obligatorio, **tan solo es obligatorio registrar hora de inicio y finalización**.

Los registros estarán a disposición de la Inspección de Trabajo, de los representantes de los trabajadores y de los propios trabajadores por un periodo de cuatro años.

A los trabajadores que prestan servicios a jornada completa, no es preceptivo entregar copia del registro de la jornada junto con la nómina, salvo que lo soliciten.

Por el contrario, a los trabajadores a tiempo parcial y en el supuesto de realizarse horas extraordinarias debe entregarse una copia del registro mensual junto a su nómina.

Como toda novedad, costará adaptarse a la misma, al igual que ocurrió con la normativa de riesgos laborales, pero **la empresa** debe concienciarse de que **debe cumplir de inmediato con esta estricta normativa, pues todo lo concerniente a la salud y bienestar de los trabajadores es materia muy sensible y su incumplimiento traerá fuertes sanciones al igual que ocurrió en su día con la materia de riesgos laborales.**

La forma de llevar a cabo el registro de la jornada de trabajo está sin definir



Acciones on y offline de Marketing Farmacéutico

Luis Arimany
Ingeniero industrial, CEO y
fundador de Evolufarma



Índice de contenidos:

- Acciones offline de marketing farmacéutico
- Acciones online de marketing farmacéutico
- Estrategia para hacer marketing farmacéutico
- Conclusión

"El sector farmacéutico ha tenido que tomar partido en el asunto y adaptarse a una nueva realidad."

El **sector farmacéutico** ha tenido que tomar partido en el asunto y adaptarse a una nueva realidad. La constante transformación digital que se ha vivido en los últimos tiempos ha generado un impacto en la industria farmacéutica. **Habituarse a los nuevos hábitos y tendencias de consumo de los consumidores ha sido el nuevo reto.**

Según la web Internet Live Stats, en 60 segundos se suben 45.000 fotos a Instagram, 8.1 millones de videos a YouTube y 444.000 Tweets. Estas cifras, si son tomadas en consideración, implican un cambio e innovación en la estrategia de negocio. De los cambios mas disruptivos que ha sufrido el marketing a lo largo de los años hasta el día de hoy, ha sido **la transformación marketing offline** a utilizar uno más **online** y pasar de perseguir a los clientes a atraerlos. Esa metodología es conocida como el **Inbound marketing**, el término fue popularizado por Brian Halligan y Dharmesh Shah.

En **marketing farmacéutico** existen dos acciones a tomar: el **online** y el **offline**. Dedicaremos este artículo a plasmar una serie de acciones que serán de gran ayuda para tu farmacia.

"... existe un segmento de la población que no utiliza Internet, y sería una lástima no llegar a ellos."

ACCIONES OFFLINE DE MARKETING FARMACÉUTICO

Hay algunos que creen que, las acciones offline de marketing están "pasadas de moda" y que ya no son capaces de generar impacto en el mercado. Pero, por el otro lado, hay quienes dicen que lo que se quedó anticuado fue la forma de dirigirse a los clientes. Desde Evolufarma, queremos mostrarte que cuando se trata de atraer y no de promocionar, el marketing offline sigue siendo muy eficaz para conseguir más clientes. No olvidemos que existe un segmento de la población que no utiliza Internet, y sería una lástima no llegar a ellos.

Algunas de las acciones a seguir en el MARKETING FARMACEÚTICO son:

Escaparate atractivo: utilizar un escaparate atractivo para la atracción de nuevos clientes puede generar que personas que no tenían pensado entrar a la farmacia lo hagan. Tener escaparates que sobresalgan a larga distancia destacarán más entre la gente al ser visiblemente más accesibles. Un escaparate limpio, visual y sencillo garantizará el éxito de su utilización.

Un escaparate limpio, visual y sencillo garantizará el éxito de su utilización

Ferias: a la hora de querer hacer un acercamiento Business to Business (B2B), es una acción bastante útil. **Infarma** es la feria más importante en España para el **sector farmacéutico**, en la cual **Evolufarma** hizo presencia en 2019. Este escenario tiene como ventaja que puedes dar a conocer las características y beneficios de cada uno de tus productos, por lo que es considerado un escenario ideal. Por tanto, esta estrategia es un clásico en el sector y un éxito asegurado.



Tarjetas de fidelidad: premiar a tus clientes más fieles con promociones y descuentos genera que tu cliente se decante por tu empresa en la decisión final. Cuando tienes un cliente fiel, quiere decir que has ganado un usuario incondicional contigo. Ante dos productos o servicios, un cliente se decanta por tu farmacia gracias a este carné.

"Los regalos corporativos se utilizan como herramienta de marketing."

EvoCross: EvoCross, la solución para incrementar la rentabilidad de la farmacia. **Evolufarma**, herramienta de **marketing para farmacias**, te proporciona un nuevo producto de inteligencia en el punto de venta, un **sistema de venta cruzada** para incrementar el ticket medio y para que los empleados de la farmacia ofrezcan productos recomendados.

La técnica de EvoCross ayuda a dar salida al stock disponible

El funcionamiento de **EvoCross** consiste en una pantalla emergente ajustable según las necesidades de la farmacia y que desaparece automáticamente o con un simple clic. **El programa es compatible con un 100% de los sistemas de gestión.**

Con esta técnica, ayudaremos a la farmacia a incrementar la salida del stock del que dispone. Un inventario en rotación óptima es una de las claves principales para incrementar la rentabilidad farmacia.



Por ejemplo, en esta época del año en la que llegan las vacaciones, sol, playa, calor, acudirán muchos pacientes a la farmacia solicitando fotoprotectores, por lo que en nuestra pantalla saltará una pregunta o consejo y la imagen de un AfterSun para recomendar al paciente. **No solo se trata de vender por vender sino también de ayudar al paciente**, aconsejarle y hacerle sentir confianza

- **Street marketing:** el mercado callejero se encarga de hacer **marketing farmacéutico**, en los lugares no convencionales en donde es más relevante. En la originalidad, el ingenio y la creatividad es donde está el éxito de estas campañas. La función principal del "**street marketing**" es que las actividades se realicen principalmente en las calles. Personalizar elementos como pasos de peatones, vallas y bancos puede sorprender y causar un gran impacto haciendo que la farmacia perdure en la mente del consumidor por mucho tiempo.
- **Regalos corporativos:** los regalos empresariales como **herramienta de marketing**, si son utilizados objetivamente, pueden generar resultados positivos para la empresa. Se pueden regalar objetos como: bolígrafos, cuadernos, llaveros, auriculares, vinos, jarros, bolsas, paraguas, tazas, coolers, entre otros. Para salir de lo tradicional, ponte moderno e innova con regalos de la actualidad como lo son las tote bags, power banks, pegatinas para móviles, chaquetas o cualquier objeto que pueda acompañar a tu cliente potencial en su día a día.

En España el mercado potencial de internautas compradores es de 30 millones, esto quiere decir que los españoles compran online, y mucho

ACCIONES ONLINE DE MARKETING FARMACÉUTICO.

Por otro lado, tenemos las acciones más populares que son las de **marketing online**. Existen distintos canales para la promoción online de tu producto farmacéutico, pero os recomendamos los siguientes:

Redes sociales: las redes sociales se han convertido en **generadores de valor grandísimos para la farmacia**. Tenemos que señalar algo muy importante al momento de implementar su uso. Farmacovigilancia se encarga de supervisar todos los contenidos que una farmacia publica en redes, se hace cargo también de que no se generen **acciones publicitarias** de medicamentos bajo prescripción. Lo que sí está permitido es informar sobre los fármacos, sus propiedades y los datos corporativos. Además, pueden dar respuesta a las preguntas de los usuarios sobre síntomas o dolencias.

Publicidad de pago: no puedes dejar todo el peso en el SEO y el **marketing de contenidos** cuando se está empezando. Todo trabajo toma tiempo y los resultados no se reflejarán de un día para otro. Puedes ayudar a tu estrategia de **marketing farmacéutico** utilizando la publicidad de pago en **Google Adwords y Social Ads**. Todo esto te puede ayudar a aumentar la visibilidad de tu página acompañada de un uso correcto de las redes sociales y tu **content marketing**.

Content marketing farmacéutico: para atraer público a tu farmacia, es fundamental la creación de un buen blog que te ayudará a captar. No es solo tener contenido, sino contenido de valor que atraerá a los clientes potenciales interesados en los temas de la salud. No puedes dejar a un lado la creación de una **web** atractiva y **que sea responsive**, tener una buena plataforma de **ecommerce**, respaldada por un blog que aporte contenido de valor y todo esto junto ayudará a impactar de manera positiva en tu marca.



El email marketing es una herramienta que permite ver los resultados rápidamente

Email marketing farmacéutico: el **email marketing** es una herramienta muy valiosa para permanecer en contacto permanente con tus consumidores del sector de la salud, es una manera de fomentar relaciones más duraderas con los clientes. Al lanzar una campaña de email, previamente a eso hay que filtrar muy bien a tus clientes y tener claros sus perfiles: edad, sexo, factores demográficos, necesidades, hábitos, gustos...para enviarlo sólo a aquellos consumidores que tengan interés de verdad en el contenido. **Una de las ventajas que genera esta estrategia es que se ven los resultados más rápido y puedes analizar fácilmente la efectividad de tus campañas.**

- **Diseño responsive:** tener un diseño responsive o adaptable es uno de los factores más importantes de todo **ecommerce**. Según el **VII Estudio Anual de Mobile Marketing de IAB Spain**, 9 de cada 10 usuarios utilizan su smartphone en algún punto de su proceso de compra. Tener este diseño puede hacer que los usuarios te prefieran a ti sobre la competencia por la facilidad que les ofreces con tu diseño. Un usuario agradecerá la adaptabilidad a cualquier dispositivo que tenga tu página.

"En España el mercado potencial de internautas compradores es de 30 millones, esto quiere decir que los españoles compran online, y mucho."

ESTRATEGIAS PARA HACER MARKETING FARMACÉUTICO

Realizar marketing directo a los proveedores encargados del sector de la salud.

Reclutar a líderes de opinión o personas muy reconocidas del sector de la medicina para que hablen de dicho producto o servicio.

Eventos sociales de networking entre proveedores de salud.



"Hay algo de lo que no podemos olvidarnos, y es del marketing farmacéutico que se le hace directamente al consumidor. A éste se le llega a través de los anuncios de televisión que explican como un producto en específico ayuda a aliviar los síntomas de una enfermedad en específico."

CONCLUSIÓN

"No estamos en una era de cambios, estamos en un cambio de era", el mundo digital ha cambiado y seguirá cambiando el panorama de nuestras vidas con el paso del tiempo. Después de todo lo mencionado anteriormente, no queda duda alguna de que, si quieres ver resultados óptimos y de larga duración en tu farmacia, tienes que combinar en conjunto las acciones online y offline de marketing farmacéutico.

¡Y listo! Desde Evolufarma, herramienta de marketing para farmacias, esperamos que este artículo te haya sido de gran utilidad y sirva para que muchos de vosotros entendáis qué es el marketing farmacéutico online y cuáles son las acciones idóneas para diseñar tu estrategia de marketing. Si tienes cualquier duda... ¡Contacta con nosotros!

Las “mejores” recomendaciones para ahorrar en la declaración de la Renta

En **Orbaneja Abogados** seguimos empeñados en analizar la letra pequeña de los bancos y las aparentes bondades de los productos ofrecidos. Pensamos que los **productos más sencillos son los más favorables**, aunque también precisan de un seguimiento constante.

En muchas ocasiones el inversor no tiene en cuenta las implicaciones fiscales de su inversión. En otros casos, lo que se pasa por alto es el rendimiento financiero atraídos por **“un buen tratamiento fiscal”**. Vamos a hacer un pequeño análisis de lo que se ofrece cada día.

Mitos sobre las deducciones en la declaración de la renta los podemos leer a diario, apoyados por periodistas que tienen que rellenar páginas y bancos obligados a colocar productos caros para poder subsistir.

“...los productos más sencillos son los más favorables, aunque también precisan de un seguimiento constante.”

Empecemos por los Planes de Pensiones. Una de las grandes formas de ahorro que plantean los “expertos” es hacer **aportaciones a planes de pensiones**, con un máximo anual de 8.000 euros, así como al sistema de previsión social del cónyuge, con un máximo de 2.500 euros.

Pero debemos saber que **no todos los contribuyentes se deducen en la misma proporción**, sino que sólo favorece realmente a los ahorradores con rentas más altas. Los que tributen **a los marginales más altos se beneficiarán de un 48%** de lo que hayan aportado, mientras que las **rentas mínimas lo harán en un 19%**, importe en la mayoría de las veces inferior a cuando tengan que rescatar el plan de pensiones el día de su jubilación.

La aportación del cónyuge en la mayoría de los casos está en esta última situación. Con el agravante de que, en algunas ocasiones, ni siquiera se beneficiarán de la deducción por no tener ingresos suficientes.



Las aportaciones a planes de pensiones sólo favorecen a los ahorradores con rentas altas

Todo lo anterior por el tema fiscal. Pero, ¿**qué ocurre con la rentabilidad de los Planes de Pensiones**? Muchas veces tenemos la concepción de un ahorro a largo plazo y sobre todo realizado por el beneficio fiscal. Esto lleva a la selección **de Planes de Pensiones** con muy **bajas rentabilidades e incluso negativas**. Como alternativa, en el mundo de los Fondos de Inversión la variedad de tipos de gestión es mucho mayor y se pueden encontrar productos de elevada calidad demostrada.

".... en el mundo de los Fondos de Inversión la variedad de tipos de gestión es mucho mayor y se pueden encontrar productos de elevada calidad demostrada"

Otro tema potenciado por los bancos son las **carteras gestionadas**. Entre los argumentos comerciales con que refuerzan el interés del producto, nos encontramos con el **ahorro** en **la utilización de productos de inversión** con menos coste de los que tienen acceso los particulares además **"de la comodidad del inversor"** que no tiene que estar atento cada día a los mercados. Pero obvian que ellos cobran por la prestación de servicio unas comisiones que en muchas ocasiones son más altas que los supuestos ahorros. Además de que cargan con el IVA correspondiente y **todo ello no es deducible fiscalmente**.

Un tercer **"producto estrella"** son las **rentas vitalicias**. Indudablemente su tratamiento fiscal es muy bueno, pero **con los tipos de interés en mínimos históricos, es una inversión ruinosa**. Durante un periodo muy alto, nos casamos con unas rentabilidades ridículas, que en pocos años serán ampliamente superadas. También nos podemos encontrar con rentas interesantes **pero, cuidado, porque en la mayor parte de las veces es a costa de ir consumiendo nuestro propio capital de partida**.



Queremos destacar que en muchas ocasiones los bancos cobran por la prestación de servicio unas comisiones más altas que los supuestos ahorros

Para completar este pequeño repaso, hablemos de los **ETF de moda**.

¿En qué consisten? Son **fondos que replican un índice y que al ser tan sencillos tienen unos costes de gestión muy bajos**. Esa es la parte bonita, pero no se cuenta que son **fondos con baja liquidez** y por tanto la diferencia entre los precios de compra y de venta supone un coste muy superior a los gastos de gestión de un fondo tradicional. Sin olvidar que los ETF o las acciones no gozan del tratamiento fiscal tan beneficioso que únicamente tienen los fondos de inversión.

La diferencia entre los precios de compra y de venta de los "ETF" supone un coste muy superior a los gastos de gestión de un fondo tradicional

En el actual número de nuestra revista hemos seleccionado estos cuatro productos pero hay muchos más que iremos analizando en esta misma sección en los próximos números.

De todas maneras, **recordamos que nos puede preguntar cuando quiera sobre estos temas. Estamos trabajando con personas especializadas en el sector** para tener una visión lo más objetiva y actualizada posible. Le ayudaremos a tomar sus decisiones de colocación del ahorro de acuerdo con sus necesidades y perfil de inversor.



Como viene siendo habitual hace casi dos años, en esta sección entrevistamos a héroes y heroínas del sector de la salud. En Orbaneja Abogados queremos saber sus inquietudes y preocupaciones para así siempre poder ofrecerles una respuesta. Hoy charlamos con Arancha Galán que nos desvela un carácter firme y emprendedor.



¿Por qué elegiste ser farmacéutica?

Mi madre también era farmacéutica y me contagió la pasión que siempre sintió por nuestra profesión.

¿Qué es lo que más te costó al arrancar tu propio proyecto para desvincularlo del de tu madre? Realmente nunca he sentido la necesidad de desvincular su proyecto del mío; he tratado por todos los medios de que hubiera una continuidad en lo que ella inició en 1973, introduciendo una serie de cambios que había que asumir con el paso de los años, pero manteniendo aspectos que son intemporales.

¿Cómo es la relación que tienes con los pacientes?

Al ser una farmacia de barrio, la relación que se establece con ellos es muy estrecha, depositan una enorme confianza en nuestro trabajo y, en muchos casos, me atrevo a decir que esa relación es de verdadera amistad.

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

Principalmente plantean dudas sobre interacciones de unos medicamentos con otros, y también sobre la posología que deben cumplir, sobre todo en tratamientos nuevos. También acuden a nosotros para que les ayudemos a interpretar resultados de analíticas y otras pruebas médicas y, desde que se implantó la receta electrónica, genera muchas dudas la fecha de las futuras dispensaciones.

una vez que retiran algún medicamento, aunque poco a poco, se van familiarizando con ello.

¿Cómo reaccionas ante una emergencia en la farmacia?

Creo que es fundamental saber mantener la calma y transmitir confianza. Se dan algunos casos de pacientes que acuden con la presión arterial muy elevada, o pacientes con heridas o quemaduras importantes. A todos ellos les aconsejamos acudir de inmediato a su Centro de Salud o al Hospital para que reciban, lo antes posible, una atención especializada.

¿Cuánto tiempo tratas con un paciente?

Es algo que no se puede estipular ya que cada paciente tiene unas necesidades individuales y distintas a otro. En todos los casos tratamos de aportar toda la información y consejos necesarios para que el paciente se vaya de la farmacia con todas sus dudas resueltas y totalmente satisfecho.

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

Sí, algunas veces nos ha ocurrido. Explicando las cosas con claridad, en general puedo decir que se van conformes. Actualmente, bastantes pacientes se disgustan ante la obligatoriedad de aportar una receta médica para la dispensación de medicamentos para los que antes del 9 de febrero de este año no era exigible. Se les explica la normativa vigente y la gran mayoría lo entienden y acuden a su médico para que les prescriba lo que están pidiendo siempre que el médico lo considere oportuno.

¿Te gusta ayudar a los pacientes?

¡¡Me encanta!! creo que es la parte más gratificante de nuestra profesión y me llena de satisfacción.

¿Cuál crees que es la principal diferencia entre el joven farmacéutico@ y el tradicional farmacéutico@? No creo que haya grandes diferencias entre uno y otro, aunque la digitalización de la farmacia haya supuesto un gran cambio en nuestra labor cotidiana, pienso que el farmacéutico@ tradicional se ha adaptado bastante bien a los nuevos tiempos y ha conseguido desenvolverse con éxito en la implantación de las nuevas tecnologías.

¿Cómo es la relación con tu equipo de trabajo?

Inmejorable. Tengo la enorme suerte de contar con un gran equipo que se desvive día a día por realizar su trabajo de manera impecable, con ilusión, amabilidad, simpatía y gran profesionalidad y por todo ello me siento profundamente orgullosa y agradecida.

¿Es importante para el funcionamiento esta relación?

Por supuesto; pienso que se refleja en la atención farmacéutica que ofrecemos cada día a nuestros pacientes y ellos perciben la empatía y armonía que existe entre todos los integrantes del equipo.

¿Qué es lo más gratificante de tu trabajo?

Sentir que realizas una gran labor que los pacientes agradecen y valoran día a día y no sólo enfocada al consejo farmacéutico, sino también una labor

orientada a cuestiones más personales que te demuestra que todos necesitamos ser escuchados.

¿Y lo menos?

Sin duda alguna la gestión interna, con la gran cantidad de papeleo que manejamos y que requiere que le dediquemos muchísimo tiempo.

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

Toda la vertiente administrativa que absorbe muchas horas de trabajo.

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

Positivo e ineludible, aunque hay que tomarlo con mucha cautela. La farmacia se tiene que ir adaptando gradualmente pero sin perder nunca la perspectiva. El paciente debe valorar la gran ventaja que supone la accesibilidad del farmacéutico y la gran preparación como profesional de la salud al que los pacientes siempre pueden recurrir en busca de consejos o de resolución de dudas. Nadie debe olvidar que no podemos poner en riesgo nuestra salud.

¿Cómo te imaginas el futuro de la farmacia?

Adaptándose a los nuevos tiempos, integrando los avances que las nuevas tecnologías aportan, pero también potenciando nuestro papel como agentes de la salud, accesibles y cercanos a los que los pacientes seguirán demandando consejo.

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

El verano pasado hicimos una reforma integral de la farmacia destinada a tener más espacio para que nuestros pacientes estuvieran más cómodos y con bastantes productos expuestos para que fueran más accesibles. Como cualquier obra supuso un gran esfuerzo, pero por fin llevé a cabo un sueño que tenía en mente desde hacía varios años. Es un reto conseguido del que me siento muy satisfecha y espero tener siempre ilusión por mejorar. Creo que siempre hay que tener motivación y ganas de seguir formándose y adquirir conocimientos para ofrecer lo mejor de uno mismo. Quedan muchas ilusiones y proyectos por realizar.

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

El haber conseguido una continuidad en el proyecto que inició con gran esfuerzo y aún más ilusión mi madre hace ya 46 años.

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

El aprender a escuchar para resolver con profesionalidad y humanidad las dudas y problemas que plantean día a día los pacientes.

¿Alguna vez te has sentido decepcionada de ser farmacéutica?

No, nunca.

Si volvieras a empezar, ¿cambiarías algo?

No, en general estoy bastante satisfecha con el desarrollo de mi vida profesional, porque además, al terminar la carrera empecé a trabajar en la industria y al cabo de los años continué en la farmacia. Gracias a ello conozco bien dos

vertientes muy distintas de la profesión.

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

- Que sea prudente y analice bien las compras que debe realizar.
- Que tenga interés siempre por seguir formándose y estar al día de todos los avances que van apareciendo.
- Que se sienta siempre orgulloso de la gran formación que ha recibido como técnico del medicamento y que le permite desarrollar una profesión enormemente gratificante.

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

Espero tener entonces y siempre ilusión y pasión por lo que hago y en cuanto a objetivos, me gustaría crecer como empresa creando más puestos de trabajo para poder mejorar la atención que dispensamos a nuestros pacientes.

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

No añadiría ninguna, ya que creo que ha sido una entrevista muy completa. Sí me gustaría agradecer a todo el equipo de **Orbaneja abogados**, la gran ayuda y asesoramiento que me habéis prestado siempre, y en especial, cuando tuve que hacerme cargo de la farmacia tras el repentino fallecimiento de mi madre. Fue una época muy difícil que no habría conseguido superar sin vuestro inestimable apoyo. ¡¡Gracias a todos y cada uno de vosotros!!

¡¡GRACIAS ARANCHA!!

HA SIDO UN PLACER HABLAR CONTIGO

Esta sección les muestra nuestros encuentros trimestrales y pretende animarles a participar y sugerirnos temas de interés para futuros talleres o conferencias.

Entrando en la segunda mitad del año, el equipo de **Orbaneja Abogados** se detiene un momento para hacer un recuento de los talleres de formación que ha ofrecido a sus clientes, siempre impartidos por expertos profesionales del sector.

Aquí les mostramos un resumen de ellos, esperando como siempre que les hayan sido de utilidad para un mejor desarrollo de su negocio.



TALLERES

3 de abril

Taller de Farmatalent impartido por Paloma Carpintero.

"La selección del personal de tu farmacia." De 14:00 a 16:00 horas.

4 de abril

Taller de Orbaneja Abogados impartido por Eugenio Fernández.

"Control de la jornada de trabajo" De 14:00 a 16:00 horas.

8 de mayo

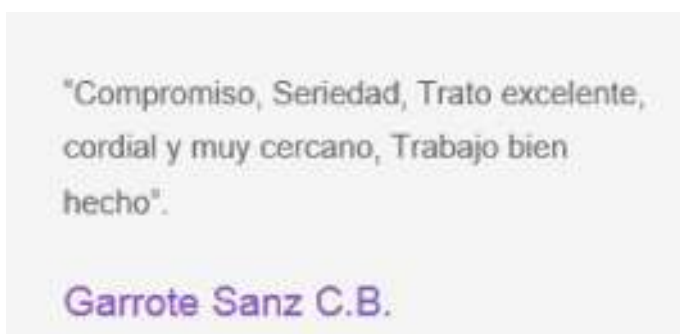
Taller de Farmaverita impartido por Olga Molina.

"Entender la factura de mi proveedor." De 9:30 a 11:30 horas.

Está probada ya de sobra la importancia que tiene la digitalización del mundo empresarial. El fenómeno de las redes sociales ha revolucionado el concepto que teníamos hace no muchos años, tanto de la difusión de nuestros conocimientos como de nuestras actividades. En **Orbaneja Abogados** somos conscientes de esto y seguimos actualizándonos constantemente para poder ofrecer a nuestros clientes todo lo que nos demandan. Buena prueba de este crecimiento es cómo los medios de comunicación nos tienen como referente a la hora de tratar noticias de importancia y cotejar la información. Algunos periódicos y revistas del sector farmacéutico cuentan con nosotros y nos solicitan artículos relacionados con noticias de actualidad para publicarlos en sus páginas.

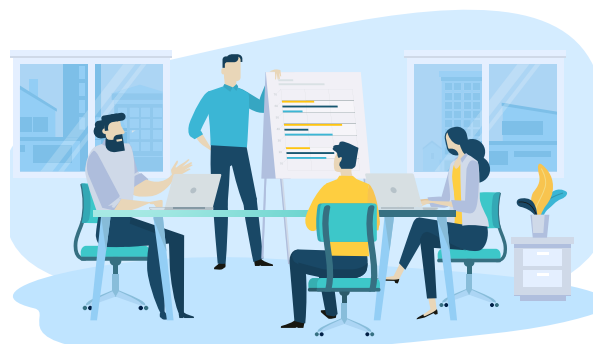
Nos satisface comprobar cómo día a día son más las personas que participan en nuestro trayecto por las redes.

En esta sección les mostramos algunos ejemplos y a su vez animamos a nuestros lectores a que nos sigan y comenten nuestros posts, pero, sobre todo, nos den su **'feedback'** para ayudarnos a mejorar. **Queremos que nuestras redes sean una comunidad donde se sientan cómodos.**



Oferta formativa del equipo de Orbaneja Abogados

Orbaneja abogados aconseja la formación constante en los equipos de trabajo para un mejor funcionamiento de la empresa. Por este motivo ofrece a sus clientes **cursos de gran interés** para los profesionales sanitarios. Apostar por la formación es sinónimo de desarrollo de las capacidades del personal.



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**.

Acceda a través de nuestra **web** en la **pestaña Formación y busque el curso** que más se adecúe a sus necesidades.

CURSOS DE
“ATENCIÓN AL CLIENTE, QUEJAS Y RECLAMACIONES”

CURSOS DE
“LA CALIDAD DEL SERVICIO EN LA FARMACIA”

CURSOS DE
“GUÍA BÁSICA DEL AUXILIAR DE FARMACIA”

CURSOS DE
“PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN LA FARMACIA”

CURSOS DE
“MARKETING ORIENTADO A LA FARMACIA”

No dude en consultarnos para cualquier cuestión 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.



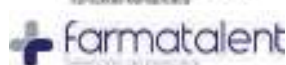
Empresa líder en el ámbito de la prevención de riesgos laborales. Su principal objetivo es dar respuesta a todas las empresas adaptándose a sus necesidades, ofertando siempre un servicio integral y de calidad.



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.



Consultora farmacéutica



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 entendido que las personas físicas que desarrollan una actividad económica, como los farmacéuticos, no están obligados al pago del IAE. Y si se constituye una comunidad de bienes para el desarrollo de la actividad de farmacia, ¿se debe pagar IAE?

A.T.S. Trujillo.



RESPUESTA:

De conformidad con el art. 83 del Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales, son sujetos pasivos del Impuesto sobre Actividades Económicas, las personas físicas, jurídicas y las entidades a que se refiere el art. 35.4 de la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, **siempre que realicen en territorio nacional actividades empresariales, profesionales o artísticas.**

No obstante, se encuentran **exentos del Impuesto**, entre otros, las personas físicas y los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades, sociedades civiles y entidades **sin personalidad jurídica que constituyan una unidad económica o un patrimonio separado susceptible de imposición** (artículo 35.4 de la Ley General Tributaria), **que tengan un importe neto de la cifra de negocios inferior a 1.000.000 de euros.**

Por lo tanto, una **comunidad de bienes**, entidad sin personalidad jurídica, que sea titular de un negocio de **oficina de farmacia**, solamente pagará el Impuesto sobre Actividades Económicas, **cuando su importe neto de la cifra de negocios supere el 1.000.000 de euros.**

El impuesto se devenga el primer día del período impositivo. El período impositivo coincide con el año natural, excepto cuando se trate de declaraciones de alta, en cuyo caso abarcará desde la fecha de comienzo de la actividad hasta el final del año natural.

"Una comunidad de bienes titular de un negocio de oficina de farmacia sólo pagará el I.A.E. cuando su importe neto de la cifra de negocios supere el millón de euros."

PREGUNTA: Mi empleada trabaja menos de 6 horas seguidas, ¿tiene derecho a descanso? ¿Le cuenta dentro de sus horas laborables?

A.L.L. Ibiza

RESPUESTA: El artículo 34.4 de Estatuto de los Trabajadores dice que **siempre que la jornada diaria de trabajo exceda de 6 horas debe establecerse un periodo de descanso no inferior a 15 minutos.**



Para que sea obligatorio conceder este periodo, llamado coloquialmente "**tiempo del bocadillo**", es necesario que esa jornada de más de 6 horas se realice de **manera continuada** y computará como tiempo de trabajo efectivo cuando así **venga establecido en convenio** o en **contrato individual** de trabajo.

El **Convenio Colectivo de oficinas de farmacia**, en el punto 3 de su artículo 20, establece para las jornadas continuadas de más de 6 horas diarias un descanso de 20 minutos que tendrán la consideración de tiempo de trabajo efectivo.

Dicho lo anterior, convendría aclarar qué pasa cuando los trabajadores, sin rebasar ese límite de 6 horas continuadas, vienen disfrutando de ese "**tiempo de bocadillo**". La persona que nos hace la pregunta no aclara si es una reclamación que le realiza su empleada "ex novo" (con lo que hasta aquí estaría contestada su pregunta) o es una situación que se viene aceptando y a la que se quiere poner fin. Si está fuera la situación que nos plantea, hay que decir que aunque los tribunales no tienen un criterio unánime, es mayoritaria su consideración como una **condición más beneficiosa**, con lo que si hemos permitido la parada de actividad de la trabajadora en cuestión y lo hemos considerado tiempo de trabajo, es decir, no le hemos exigido aumentar su jornada en el mismo tiempo que ha parado, no podremos poner fin a esta situación de forma unilateral.

Hacerlo de manera unilateral sería considerado una modificación sustancial de las condiciones de trabajo y podría ser susceptible de reclamación judicial por parte del trabajador o incluso de sanción por parte de la inspección de trabajo si se realiza denuncia a la misma.

"...siempre que la jornada diaria de trabajo exceda de 6 horas debe establecerse un periodo de descanso no inferior a 15 minutos."

Oferta de farmacias

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

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

ZONA BARRIO DEL PILAR

Código: 910.204
Localidad: Madrid
Facturación: 800.000 euros

ZONA CHAMBERÍ

Código: 910.219
Localidad: Madrid
Facturación: 800.000 euros

ZONA VICÁLVARO

Código: 811.026
Localidad: Madrid
Facturación: 850.000 euros

ZONA VILLAVERDE

Código: 910.205
Localidad: Madrid
Facturación: 400.000 euros

ZONA NOROESTE DE MADRID

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

ZONA PEÑAGRANDE

Código: 710.306
Localidad: Madrid
Facturación: 500.000 euros

ZONA HORTALEZA

Código: 910.131
Localidad: Madrid
Facturación: 850.000 euros

ZONA VALLECAS

Código: 910.412
Localidad: Madrid
Facturación: 320.000 euros

ZONA CENTRO

Código: 811.221
Localidad: Madrid
Facturación: 2.600.000 euros

ZONA CENTRO

Código: 910.425
Localidad: Madrid
Facturación: 275.000 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

28010 Madrid



C/ Santa Engracia, nº19 - 1º
Tel: 91.445-48-54 - Fax: 91.593-05-49
E-mail: abogados@orbaneja.com
28010 Madrid

