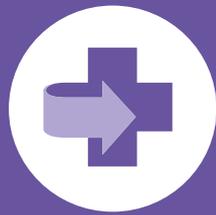


MARZO 2019  
Número 5

La revista de



**Orbaneja**  
A B O G A D O S

Asesoría y compraventa para tu farmacia  
70 AÑOS VENDIENDO FARMACIAS



**Innovando.  
Nuestra farmacia,  
tu casa.**





# ASESORAMIENTO Y COMPRAVENTA PARA TU FARMACIA

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

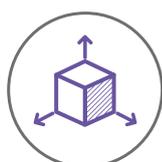
Te acompañamos durante toda la vida de tu farmacia

**COMPRAVENTA DE FARMACIAS**

**ASESORAMIENTO FISCAL - CONTABLE**

**ASESORAMIENTO LABORAL**

**ASESORAMIENTO JURÍDICO**



Traslado



Compra



Venta



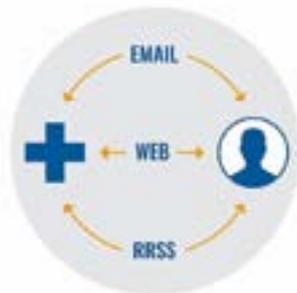
Gestión



Digitalización

+70 años  
asesorando  
a la farmacia

# EVOLUFARMA



## HERRAMIENTAS DE FIDELIZACIÓN Y MARKETING

CRM y marketing multicanal



## VENTA CRUZADA

Mejora la atención farmacéutica y forma a tu equipo



## WEB, ECOMMERCE Y RRSS

Aumenta tus ventas a través de nuevos canales digitales



## CUADRO DE MANDO

Mejora la gestión, compárate con otras farmacias y compra mejor

*Te ayudamos a incrementar ventas y rentabilizar tu farmacia*

# EVOLUFARMA

TOPFARMA<sup>®</sup>  
FORMULACIÓN BY TOP MEDICAL

I  
¡DERIVO



## VENTA CRUZADA



## HERRAMIENTAS DE FIDELIZACIÓN Y MARKETING



## VISIBILIDAD Y POSICIONAMIENTO



## WEB, ECOMMERCE Y RRSS



CON LA COLABORACIÓN FINANCIERA DE:

 AUROVITAS

---

# Índice

---

EDITORIAL	7
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA COMPRA-VENTA DE FARMACIAS La importancia del asesoramiento profesional en las transmisiones de oficinas de farmacia	8-9
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA JURÍDICA La ley de arrendamientos más corta de la historia	10-12
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA FISCAL-CONTABLE Nuevos métodos de pago: La era del pago electrónico; adaptación de las farmacias a las nuevas tecnologías	13-15
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA LABORAL XXV Convenio Colectivo Nacional de Oficinas de Farmacia	16-18
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA GESTIÓN La tecnología, el presente y el futuro del mercado farmacéutico	19-21
MIRANDO CON LUPA LA LETRA DE LOS BANCOS Iniciado ya 2019, ¿dónde resulta fiable e interesante colocar el ahorro?	22-24
ENTREVISTA A UN FARMACÉUTICO Entrevista a Rafael y Eva Garrote Sanz	25-28
ENCUENTROS ORBANEJA Talleres, Coaching y Conferencias	29
ORBANEJA 4.0 Infografías, Verbatims, Vídeos y RRSS	30
ORBANEJA TE FORMA Nuestros cursos	31
COLABORADORES	32
PREGUNTAS Y RESPUESTAS ¿Quién paga a mi empleado mientras está de baja? ¿Qué es exactamente el Recargo de Equivalencia?	33-34
OFERTA DE FARMACIAS Nuestras Farmacias a la venta	35



**“El éxito es la suma de pequeños esfuerzos, repetidos día tras día”**

**Robert Collier**

Escritor de libros de autoayuda y metafísica

## Nuevo año, Nuevas soluciones



Joaquín de Eugenio Orbaneja  
**Fundador**

Se avecinan tiempos de cambio en todos los ámbitos, y la farmacia no escapa de ello.

Si en la última revista del año 2018, anunciábamos la subida de varios impuestos, hay que decir que, tras el anuncio de **elecciones generales el próximo 28 de abril**, parece que no va a ser así. El sector de la salud tratará de seguir avanzando, pero en la práctica, **la mayoría de proyectos quedarán paralizados hasta saber qué partido sale elegido**.

Económicamente, y en concreto en lo que afecta al bolsillo de los farmacéuticos, **por el momento no ha subido el IRPF en las rentas superiores a 130.000 €, tampoco se establece un tipo mínimo del 15% para las sociedades de parafarmacia**. En el día a día de los que usan el coche, no van a sentir la anunciada subida del impuesto de hidrocarburos y, por el contrario, **no se va a producir la bajada del IVA de los productos de higiene femenina del 10% al 4%**.

Por otro lado, el Gobierno hablaba de **eliminar el copago farmacéutico para los pensionistas con rentas inferiores a 11.200 euros y para las personas perceptoras de la prestación económica de la Seguridad Social por hijo o menor a cargo**. Esto parece que por el momento no va a suceder.

No obstante, el Gobierno sí que ha tenido tiempo en su legislatura de aprobar varias medidas a través de la figura del Real Decreto Ley, como son **el aumento del 22,3% del Salario Mínimo Interprofesional (SMI), hasta los 900 euros mensuales, así como la revalorización de las pensiones**.

Además, ya dio luz verde **a la subida del 1,25% de la base mínima de cotización de los trabajadores autónomos**, hasta los 944,40 euros al mes.

Sea del signo que sea el gobierno elegido, esperamos que esto no suponga un retroceso para las farmacias en lo que a su rentabilidad se refiere. **Los problemas reales de la farmacia siguen siendo los mismos que hace unos meses**: convenios, precios de referencia, atención farmacéutica, medicamentos DH, seguimiento farmacoterapéutico, colaboración en salud pública y programas especiales.

**La farmacia, hoy por hoy, sigue siendo un negocio rentable**. Es cierto que cada día hay que trabajar e invertir (que no gastar) más para diferenciarse del resto de farmacias teniendo en cuenta todos los demás canales. Internet sigue siendo una amenaza para todos los sectores y la farmacia no escapa de ello. Por eso a través de esta revista queremos transmitir que todo es posible si se pone interés, tan sólo **hay que conocer las oportunidades que brinda el mercado para que cada farmacéutico gestione su farmacia de la forma que mejor se adapte a sus circunstancias**.



Eugenio de Eugenio Fernández  
**Socio Director**



María Teresa Fernández López  
**Co-Socio Director**



Blanca de Eugenio Fernández  
**Gerente**

# La importancia del asesoramiento profesional en las transmisiones de oficinas de farmacia



María Teresa Fernández López  
Co-Socio Director

***“La transmisión de una oficina de farmacia es una operación compleja y de gran trascendencia...”***

La transmisión de una actividad empresarial y concretamente de una oficina de farmacia es una operación compleja y de gran trascendencia desde el punto fiscal, económico y personal que **afecta tanto al transmitente como al adquirente.**

El adquirente de una **oficina de farmacia** al realizar tal inversión **-me atrevería a decir la más importante de su vida-** se ve obligado frecuentemente a acudir a financiación externa (entidades bancarias) mediante **préstamos hipotecarios** por plazos de amortización **en torno a 15 o 20 años**, por lo que tiene que estudiar muy exhaustivamente todos los datos y circunstancias de la inversión, a fin de no fracasar en el nuevo proyecto empresarial. Las 5 claves a tener en cuenta a la hora de adquirir una farmacia son:

- o **Analizar la facturación anual** con el consiguiente desglose correspondiente al **Seguro Obligatorio de Enfermedad “SOE” y venta libre** (al menos durante los últimos tres años y recomendable los últimos cinco ejercicios). Ello conlleva además comprobar si la oficina de farmacia suministra medicamentos a residencias, centros sanitarios, empresas aseguradoras, clínicas, etc..., así como el suministro notable a algún particular y especialmente si existe algún acuerdo con alguno de éstos que lógicamente condicionaría la facturación futura.
- o **Examinar las condiciones laborales y propias** del personal adscrito a la farmacia (antigüedad, edad, indemnizaciones, salarios...).



**A la hora de financiar una operación mediante un préstamo hipotecario es importante hacer un estudio muy exhaustivo de todos los datos y circunstancias de dicha inversión**

- o **Estudiar las características** actuales de la propia oficina de farmacia que se adquiere así como las colindantes, **horarios y periodos vacacionales**, así como las posibles instalaciones previstas de farmacias en la zona ya sea por traslado o nueva apertura. Sin olvidarnos de los proyectos **tanto urbanísticos** como de **nueva construcción** en la zona, con especial atención a las **circunstancias demográficas** de la misma (población joven o mayor...) que pueden influir en el aumento o disminución de la facturación a medio plazo de la farmacia que se adquiere.

**Antes de iniciar la operación es importante analizar la facturación anual, examinar las condiciones laborales y propias, estudiar las características, horarios, vacaciones, y las condiciones del local**

- o Informarse sobre las **condiciones del local** donde se ubica la oficina de farmacia, compraventa, arrendamiento... confirmando que goza de todos los **permisos administrativos** correspondientes para su funcionamiento. Generalmente los transmitentes son personas de edad avanzada que cesan en su actividad con la consiguiente jubilación, pueden transmitir a favor de un familiar, que continúa en la actividad, o a favor de un tercero. En el supuesto que sea a favor de un tercero el precio obtenido por la tan citada transmisión, debe ser **invertido** lo más acertadamente posible para garantizarse una rentabilidad solvente para sus años venideros. Sin olvidarnos de las tan repetidas cargas fiscales que conlleva tal operación.



- o **Especial cuidado a las operaciones entre familiares:** Por otro lado, cuando se transmite a favor de un familiar mediante una donación, la operación es también compleja. **Además de las tan reiteradas implicaciones fiscales hay que tener en cuenta las familiares y en concreto las disposiciones testamentarias o compensaciones a realizar entre los distintos herederos del actual titular.**

Por todo lo expuesto **consideramos imprescindible la intervención de profesionales especializados en este sector que le asesorarán** de todas las cuestiones planteadas con el fin de velar por sus intereses garantizando un resultado óptimo y no llevarse sorpresas de última hora.

***"...cuando se transmite a favor de un familiar mediante una donación, la operación es también compleja."***

# La ley de arrendamientos más corta de la historia



Rosa Blanco  
Abogado departamento jurídico y de  
transmisiones Urbaneja Abogados

*"Los arrendamientos urbanos están siempre en el ojo de mira del legislador y son objeto de continuas reformas."*

Los **arrendamientos urbanos** están siempre en el ojo de mira del legislador y son **objeto de continuas reformas**. La última de ella, y que podemos considerar como la más corta de la historia, es la producida mediante el Real Decreto-Ley 21/2018, de 14 de diciembre, de **medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler, publicado en el Boletín Oficial del Estado (BOE) el día 18 de diciembre de 2018**, sin que la misma haya llegado a ser convalidada por el Congreso de los Diputados, como obliga la Constitución para este tipo de normas, publicándose el día 24 de Enero de 2019 en el BOE la **Resolución por la que se acuerda su derogación**. Es decir, ha estado en vigor poco más de un mes.



La última reforma hecha en la ley de arrendamientos urbanos puede ser considerada como la más corta de la historia, estando en vigor poco más de un mes

Las principales novedades introducidas en la Ley de Arrendamientos Urbanos y que directamente afectan a los arrendamientos de vivienda habitual son las siguientes:

- Se amplía el plazo de duración obligatoria en los arrendamientos de vivienda habitual a 5 años, cuando el arrendador sea una persona física, y a 7 años, cuando sea una persona jurídica.
- A partir del 5º año, si ninguna de las partes comunica a la otra su intención de no continuar con el arrendamiento, el mismo se prorrogará por 3 años más, de obligado cumplimiento para el arrendador.
- Se limita la actualización de la renta para los contratos de renta reducida.
- Si el arrendador es persona jurídica, los gastos de gestión inmobiliaria y formalización del contrato correrán por su cuenta, a no ser que la iniciativa de contratar estos servicios hubiera sido del arrendatario.
- Las partes podrán acordar la realización de obras de mejora por la parte arrendadora, aunque no hayan transcurrido aún los primeros 5 años de duración del contrato.
- La fianza sigue manteniéndose: un mes de renta para la vivienda habitual, pero se limita las garantías adicionales, que solo podrán ser el equivalente a dos mensualidades.
- Los arrendamientos de uso turístico, que quedan excluidos de las normas, ya no son sólo los que se comercialicen a través de canales de oferta turística.

**"Los arrendamientos de uso turístico, que quedan excluidos de las normas, ya no son sólo los que se comercialicen a través de canales de oferta turística."**



**Las partes podrán acordar la realización de obras de mejora por la parte arrendadora**



**La fianza se mantiene en un mes de renta para la vivienda habitual**

Por otro lado, en la actualidad, existen contratos de arrendamientos sujetos a cinco normas distintas y es importante saber cuándo se suscribió el contrato para saber, entre otras cosas, el plazo de duración obligatorio que establece la norma a aplicar:

Existen  
contratos de  
arrendamientos  
sujetos a cinco  
normas  
distintas

➤ En los contratos suscritos con anterioridad al 9 de mayo de 1985 habrá que aplicarles el *Decreto 4104/1964, de 24 de diciembre*, Texto Refundido de la Ley de Arredramientos Urbanos: son los contratos conocidos como "de renta antigua". A estos contratos, también serán de aplicación las disposiciones transitorias de la Ley de Arrendamientos Urbanos del año 1994. **Como regla general, estos contratos se mantienen vigentes hasta el fallecimiento del arrendatario persona física.**

➤ En los contratos suscritos entre el 9 de mayo de 1985 y el 31 de diciembre de 1994 será de aplicación el *Real Decreto-Ley 2/1985, de 30 de abril, sobre Medidas de Política Económica, conocido como el "Decreto Boyer"*. A estos contratos también les son de aplicación las disposiciones transitorias de la *Ley de Arrendamientos Urbanos del año 1994*. La normativa establecía libertad para pactar el plazo, por lo que aún siendo poco probable, podría haber algún contrato que se hubiera pactado por un amplio plazo de tiempo y que siguiera en vigor en la actualidad.

➤ En los contratos suscritos entre el 1 de enero de 1995 y el 5 de junio de 2013 será de aplicación la *Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamiento Urbanos*. El plazo de duración de los contratos de vivienda habitual era de cinco años de obligado cumplimiento para el arrendador.

➤ En los contratos suscritos entre el 6 de junio del 2013 y el 17 de diciembre de 2018 será de aplicación las modificaciones introducidas en la Ley de Arrendamientos Urbanos por la *Ley 4/2013, de 4 de junio, de Medidas de Flexibilización y Fomento el Mercado del Alquiler de Viviendas*. El plazo de duración se reducía a tres años para la vivienda habitual.

➤ En los contratos suscritos entre el 17 de diciembre de 2018 y el 24 de enero de 2019 será de aplicación las modificaciones introducidas en la Ley de Arrendamientos Urbanos por el *Real Decreto-ley comentado al inicio*, que vuelve a ampliar el plazo de duración de los contratos a cinco años para la vivienda habitual.

➤ En la actualidad, volvemos a los tres años introducidos por la Ley 4/2013.

Y no sólo es importante saber a qué norma está sujeta un determinado contrato por el plazo duración, sino porque también pueden variar cuestiones tan diversas como a quién se le imputan los gastos, qué ocurre cuando hay que hacer obras de mejora, la fianza que se le puede exigir al arrendatario, actualización de la renta, resolución anticipada por la parte arrendataria, y qué clases de necesidad dan derecho al arrendador a rescindir el contrato antes del plazo legalmente obligatorio.

*"es importante saber cuándo se suscribió el contrato ...."*

# Nuevos métodos de pago: La era del pago electrónico; adaptación de las farmacias a las nuevas tecnologías



Rocio Martínez Montón  
Abogada y Asesor fiscal

*"Hasta hace unos años nadie podía prever que el pago en efectivo dejaría de ser el método de pago habitual en los comercios tradicionales."*

Hasta hace unos años nadie podía prever que el pago en efectivo dejaría de ser el método de pago habitual en los comercios tradicionales. El pago en efectivo junto con las tarjetas de crédito eran únicamente los medios con los que los clientes satisfacían el importe de sus compras.

Uno de los comentarios más recurrentes que hemos recibido en **Orbaneja Abogados** de los titulares de las farmacias cuando en el mes de enero han venido a elaborar el pago fraccionado, es que **las ventas con tarjeta de crédito superan en muchos casos a las ventas en efectivo**, lo que nos lleva a pensar que las prácticas comerciales están cambiando.

Pero en pleno Siglo XXI, en el que **el comercio electrónico está en auge**, los medios de pago utilizados para llevar a cabo estas compras son revolucionarios, **y los farmacéuticos**, que día a día, van implantando poco a poco esta forma de venta, **tienen que adaptarse a los mismos**.

El método de pago por internet por excelencia, además de la tarjeta de crédito, dado que es de los primeros que surgió, es el **llamado método Paypal**, estando disponible en la mayoría de

**En el siglo XXI utilizamos  
medios de pago  
revolucionarios en  
nuestras compras**

los establecimientos online. PayPal, es una empresa del grupo eBay, que es el líder internacional en soluciones de pagos en Internet.

La ventaja de este método es la **seguridad que ofrece al cliente** dado que permite hacer transacciones electrónicas sin necesidad de proporcionar el número de tarjeta de crédito, únicamente es necesario una dirección de correo electrónico y además utiliza avanzadas tecnologías de cifrado y antifraude. Es decir, **a través de un perfil asociado a una dirección de correo se puede pagar, enviar y recibir dinero sin que los datos sean mostrados en ningún momento**.

**Es gratuito, PayPal no cobra comisiones por realizar pagos o enviar dinero.** Y lo más efectivo es su rapidez, ya que se paga inmediatamente.

Pero **no sólo tiene ventajas para el comprador.** Para el vendedor también es aconsejable porque recibe los pagos de forma inmediata, garantizándole los fondos al instante.

Por lo tanto, si el titular de la farmacia se está planteando iniciarse en la venta online debería pensar en utilizar este método como medio de pago además de las tarjetas de crédito.

**Otra plataforma de pago que es de las más usadas en Asia es Alipay,** plataforma que en España ha sido añadida como forma de pago por El Corte Inglés.

**Es el llamado Paypal chino y además de realizar compras con este método se pueden realizar los pagos de luz, agua, o comunidad, pedir un taxi, alquilar y usar bicicletas compartidas, recibir promociones de restaurantes y comprobar itinerarios de viajes.**

Y para finalizar estas plataformas que han revolucionado el comercio **no podemos olvidar el pago desde los teléfonos móviles o Smartphones.**

El pago por móvil, se está extendiendo entre las entidades bancarias y permite realizar compras simplemente acercando el dispositivo al datafono, lo que supone comodidad y seguridad y hace que no llevar dinero en efectivo ni tarjeta de crédito no sea un problema.

**Paypal no sólo tiene ventajas para el comprador. Para el vendedor también es aconsejable ya que recibe los pagos de forma inmediata garantizándole los fondos al instante**



**Si el titular de la farmacia se está planteando iniciarse en la venta online debería pensar en utilizar el método Paypal como medio de pago además de las tarjetas de crédito**

**Cada vez son más utilizadas las pantallas táctiles para acceder a los detalles de los productos y poder comparar unos con otros.**

Dejando a un lado los medios de pago y siguiendo con estos avances tecnológicos en los establecimientos de farmacias de cara al cliente, **queremos hacer mención a las cada vez más utilizadas pantallas táctiles**, para que el cliente pueda *"acceder a la mayoría de los productos de manera detallada, los diferentes tamaños, comparativa de productos, componentes y precios, así como advertencias de uso y efectos secundarios, sin que el personal deba abandonar el puesto de asesoramiento"*. Así lo explicaba BD para el periódico especializado El Global.

Otro servicio que los farmacéuticos ofrecen y que nos comentan cuando nos reunimos con ellos, es la atención de pedidos mediante WhatsApp. **Cuando un cliente ha hecho un pedido porque la farmacia no disponía del producto, el farmacéutico le avisa de la llegada del mismo mediante mensaje, siendo cada vez más habitual.**

**Hoy son cada vez más los farmacéuticos que ofrecen como servicio la atención de pedidos mediante WhatsApp.**

Seguimos con los **avances en las oficinas de farmacia y son los terminales de autoservicio para realizar el pedido**. Algún titular de farmacia cliente de **Orbaneja Abogados** ya presta este servicio y permite al consumidor un acceso rápido a ciertos productos sin necesidad de esperar colas.

Por último y en consonancia con la tan de moda accesibilidad para las personas con discapacidad, **cada vez son más las farmacias que adaptan sus locales a estas circunstancias, mediante rampas que permitan el acceso** a las mismas. Pero una vez dentro del local alguna farmacia ofrece la **"consulta farmacéutica no verbal"**, que permite la atención a pacientes con discapacidad auditiva o del habla. Como señalaba El Global, *"la atención se llevaría a cabo a través de diferentes representaciones gráficas en una pantalla táctil en las que el paciente iría indicando datos básicos (sexo, edad), el tipo de afección y el grado de dificultad/afección. Al observar los pictogramas, dibujos y símbolos seleccionados, el farmacéutico tomaría a posteriori la decisión acerca de si se puede abordar con algún medicamento OTC o si el paciente debe ser derivado a consulta médica"*.

Como puede verse, el mundo evoluciona y los empresarios y comerciantes, entre los que están los titulares de farmacias, que desempeñan un papel fundamental en nuestra sociedad, no pueden quedarse atrás, y deben ir adaptando su establecimiento a las nuevas tecnologías cada vez más reclamadas por los clientes.



**Las farmacias adaptan sus locales a la accesibilidad de las personas con discapacidad.**

# XXV Convenio Colectivo Nacional de Oficinas de Farmacia

Eugenio Fernández  
Responsable Departamento Laboral  
Orbaneja Abogados



**"El XXV Convenio Colectivo Nacional para empleados de Oficinas de Farmacia está haciéndose de rogar."**

El **XXV Convenio Colectivo Nacional para empleados de Oficinas de Farmacia**, está haciéndose de rogar, y con una vigencia prevista para los años 2017-2019, ya de entrada saldrá consumidos los dos primeros años de su vigencia.

Judicialmente ha tenido **dos procesos, el primero relativo a la constitución de la mesa negociadora**, que resolvió recientemente el Tribunal Supremo, estimando que los sindicatos ausentes lo fueron por su voluntad al constar que estaban citados. Este convenio recordemos que fue firmado sólo por UGT en representación de los sindicatos y por FEFE como patronal del sector. El **segundo proceso aún pendiente**, y que impide su publicación en el BOE y por tanto su plena vigencia, **ha sido instado por la propia autoridad laboral al estimar que el sindicato firmante del convenio (UGT) por si solo carece de la llamada legitimidad plena**, pues UGT para negociar válidamente el convenio debería contar con la mayoría absoluta de la representación de los trabajadores, en este sector serían delegados de personal al no existir comités de empresas en ninguna farmacia salvo excepciones puntuales.

La autoridad laboral en virtud del artículo 163 de la Ley de Jurisdicción Social insta la impugnación del XXV convenio, y **según últimas noticias la Audiencia Nacional**, que es el órgano judicial competente para esta clase de conflictos, **ya ha fijado fecha para juicio el 26 de febrero de este año 2.019, para decidir si da por**

**bueno o no este convenio** y por tanto deja fuera al resto de sindicatos que de algún modo se auto excluyeron de la mesa negociadora, tal y como ya el Tribunal Supremo apreció.

**Este convenio que judicialmente ha tenido dos procesos, fue firmado sólo por UGT en representación de los sindicatos y por FEFE como patronal del sector**

Lo que ocurrirá es incierto, pues hay argumentos para cualquier solución, y lo que debemos tener claro es que se discuten dos cuestiones diferentes, **la primera sobre la constitución de mesa negociadora**, que ya está resuelta favorablemente por el Tribunal Supremo, y la segunda cuestión no menos importante y trascendente **es sobre si la mesa negociadora tenía capacidad para negociar el convenio con tan solo la participación de UGT**, en lo que a la parte social se refiere, la autoridad laboral lo pone en duda y es por lo que insta el proceso de impugnación, el resto de sindicatos auto excluidos se han sumado a este proceso como partes afectadas, pero el que inició la impugnación fue la autoridad laboral en solitario.

***“...la autoridad laboral lo pone en duda y es por lo que insta el proceso de impugnación, el resto de sindicatos auto excluidos se han sumado a este proceso como partes afectadas...”***

Los pocos delegados de personal existentes en el sector, provienen de oficinas de farmacia de al menos 6 trabajadores en las que por mayoría de los mismos se haya decidido nombrar un delegado de personal, **a partir de 10 trabajadores sin contar con esa mayoría sí que se pueden promover en cualquier momento elecciones sindicales para elegir un delegado de personal**, los comités de empresa están reservados a empresas que cuenten con al menos 50 trabajadores, algo muy inusual en las oficinas de farmacia.



**Una vez elegidos los delegados de personal en la oficina de farmacia, su nombramiento se registra en la Autoridad Laboral correspondiente de la Comunidad Autónoma**, por lo que este dato es crucial en la negociación colectiva, así **en función de los delegados que acreditan cada sindicato se reparten sus votos en la mesa negociadora del convenio** a los efectos de poder aprobar los acuerdos. La falta de acuerdo en el reparto de votos en función de los delegados que acreditan cada sindicato es lo que originó el conflicto actual. Y volviendo al dilema: **dice la Autoridad Laboral que el convenio solo con UGT no reúne la capacidad suficiente**, la Audiencia Nacional deberá saltarse la norma excepcionalmente de falta de legitimidad, y apreciar que su ausencia fue voluntaria y culpable, sinceramente no lo veo, pero **le corresponde a la Audiencia Nacional decidir**.

**El nombramiento de los delegados de personal de farmacia, una vez que son elegidos se registra en la Autoridad Laboral correspondiente de la Comunidad Autónoma**

Supongamos que la Audiencia Nacional da por bueno el XXV Convenio, la cuestión no queda aquí, pues esta sentencia será susceptible de recurso ante el Tribunal Supremo, que tendrá que volver a valorar de nuevo el convenio, esta vez sobre la legitimidad plena. **Recurso que plantearán las partes perjudicadas, en este caso entre otros CCOO, y UTF (Unión de Trabajadores de Farmacia)** siendo este último el sindicato mayoritario en el sector por contar con mayor número de delegados de personal, **así que ante un hipotético y más que probable recurso en el Tribunal Supremo, vemos difícil que en este año 2019 vea la luz el esperado XXV Convenio Nacional para empleados de Oficinas de Farmacia.**

**Si la Audiencia Nacional diese por bueno el XXV Convenio, la cuestión no quedaría aquí, pues esta sentencia sería susceptible de recurso ante el Tribunal Supremo**

Las tablas salariales del XXIV convenio siguen vigentes y a tenor de su artículo 3.4 se irán incrementando en el 2%, siempre que el PIB del año anterior hubiera aumentado más del 1%, **como el año 2018 se ha superado, en el 2.019 la tablas del año anterior se incrementan en este porcentaje del 2%**, incremento que supera al previsto en el nuevo XXV convenio que para el tercer año de vigencia incrementaba las tablas salariales en el 1,5%. (al igual que ocurre con el año 2018 que se incrementaron las tablas salariales en el 2% por falta de convenio, a pesar que el XXV convenio tiene previsto para el año 2.018 un incremento salarial del 1,5%,) es decir, **por el conflicto planteado ha resultado un incremento salarial superior al previsto.**



***“Las tablas salariales del XXIV convenio siguen vigentes y a tenor de su artículo 3.4 se irán incrementando en el 2%, siempre que el PIB del año anterior hubiera aumentado más del 1%...”***

**Para este año 2.019 la media de incrementos salariales en los convenios colectivos nacionales está superando ese 2%**, a diferencia del ejercicio 2018 en donde el Convenio Nacional de Oficinas de farmacia se situaba bastante por delante del resto de convenios nacionales, con subidas mucho más moderadas e incluso de incrementos cero.

Como ya hemos tenido ocasión de pronunciarnos, **si cualquier oficina de farmacia decidiera congelar salarios, y no aplicar la subida automática prevista en el artículo 3.4 del XXIV Convenio, podría ser sancionada por la Inspección de Trabajo por incumplimiento de Convenio Colectivo**, el resto del articulado del XXIV convenio sigue plenamente en vigor hasta que se sustituya por el nuevo con validez y eficacia general, es decir con su publicación en BOE.

# La tecnología, el presente y el futuro del mercado farmacéutico



Luis Arimany  
Ingeniero industrial, CEO y  
fundador de Evolufarma

*"En la actualidad las farmacias... se ven afectadas por riesgos regulatorios que apuntan a la liberalización..."*

En la actualidad, las **farmacias** padecen una brusca bajada de márgenes comerciales y se ven afectadas por riesgos regulatorios que apuntan a la liberalización y **otorgan un mayor poder a las cadenas a la hora de comercializar sus productos**. Además, el mercado farmacéutico es un sector muy regulado que **cuenta con leyes autonómicas distintas para cada territorio e interpretaciones variadas por cada uno de sus agentes** (Sanidad, COF, FEFE, Farmacia, etc.). Con estos elementos de base y la entrada de un factor determinante como es Internet, se perfila un **mercado hipercompetitivo** en el que no existen reglas establecidas (venimos de un mercado regulado) y **resulta tremendamente difícil diferenciarse**.

La entrada de internet en juego en el sector farmacéutico además de otros factores perfilan un mercado muy competitivo

## Internet en el sector farmacéutico perfila un mercado muy competitivo

Estos condicionantes determinan en buena media el **nacimiento de un nuevo perfil de consumidor**, un comprador que ha cambiado considerablemente en muy pocos años. Se trata de un **segmento de población mucho más informado, menos fidelizado, que compara precios y demanda inmediatez y servicio en sus compras**.

Este nuevo **target** es ya una realidad y está dejando en un segundo plano a los compradores de toda la vida.

Por ello, el objetivo primordial debe ser intentar llegar a él, **fidelizar y crear nuevas líneas de negocio con las que satisfacer sus necesidades**.

Ante esta realidad, **las farmacias que triunfan son las más competitivas** y las que consiguen atraer a los nuevos usuarios. También destacan las que incrementan la frecuencia de compra y elevan la cifra del ticket medio. ¿Y cómo lo hacen? Pues **la solución pasa por la automatización de los procesos a través de la tecnología y un trabajo previo de consultoría**. Estos elementos contribuyen en buena medida a gestionar mejor el stock, aprovechar todos los espacios en el punto de venta y mejorar la calidad del servicio: **los tiempos de espera se reducen y se interactúa con el cliente en todo momento**.

Por todo ello, **la tecnología ha de ser vista como una oportunidad para los negocios farmacéuticos**. De hecho, los establecimientos deben estar abiertos a la transformación digital y considerarla un elemento necesario para ganar en competitividad y rentabilidad. Además, las nuevas formas de trabajar optimizan procesos y permiten introducir cambios en las organizaciones a través de herramientas como el Big Data, el Cloud, el Internet de las cosas, el Social Business o la geolocalización. **La empresa digital es, por tanto, la única opción para competir en un entorno global en el que cada día es más difícil establecer una diferenciación.**

***“Las farmacias que triunfan son las más competitivas y las que consiguen atraer a los nuevos usuarios.”***

### **Nuevas tecnologías para una nueva realidad**

**Las farmacias han pasado de ser meros dispensadores a vendedores de producto.** Debido a esto y aunque es difícil ganar en esta 'guerra de precios', **sí se pueden escalar posiciones utilizando una estrategia renovada y competitiva.** Aunque en un principio esto pueda parecer complicado, **lo importante es conocer el entorno**, establecer unos objetivos y utilizar los nuevos instrumentos desde la originalidad y la especialización. De hecho, es aquí donde la tecnología tiene su razón de ser.

**Para desmarcarse y agilizar procesos dando un servicio óptimo existen en el mercado distintas soluciones high tech que permiten a las farmacias incrementar sus ventas y ganar en rentabilidad.** Algunas de las herramientas surgidas de las nuevas tecnologías – como es el caso de **Evolufarma**– tienen como base **incorporar la publicidad en las farmacias a través del marketing multicanal, la publicidad digital y el Business Intelligence.** Sobre este soporte se asienta un modelo de negocio rentable, competitivo, que **busca proporcionar un valor añadido a los establecimientos farmacéuticos para**

### **convertirlos en negocios diferenciados.**

Los nuevos actores ponen en jaque a las farmacias de toda la vida y son vistos con cierto recelo en el sector. Pero, ¿y si vamos un paso más allá? **El objetivo no ha cambiado, el paciente busca atención y servicio y el farmacéutico ha de proporcionárselo basándose, por supuesto, en la rentabilidad del negocio.** En este proceso, la transformación digital ha de contemplarse como una mejora que permite a las farmacias competir en igualdad de condiciones con empresas nativas digitales. Pero para ello **hace falta acometer un giro cultural y estratégico dentro de la empresa, tanto a nivel de personal como en lo relativo a equipamientos e infraestructuras.**

**La digitalización también genera experiencias nuevas al cliente y permite desarrollar ingeniosas respuestas en un mercado cambiante y dinámico.** Además, impulsa la cultura de innovación dentro de la empresa, mejora la colaboración interna y, uno de los aspectos más importantes, establece una ventaja competitiva para la organización; gracias al software se mejoran tanto la experiencia del cliente como la cifra de resultados.

**También destacan las que incrementan la frecuencia de compra y elevan la cifra del ticket medio**

**"La transformación digital debe contemplarse como una mejora que permite a las farmacias competir en igualdad de condiciones."**

### La experiencia de cliente.

Está comprobado que **introducir pequeños cambios en la metodología de trabajo puede reportar numerosas ventajas para el cliente final**, sobre todo si estos van enfocados al consumidor. Pensando en esta premisa, **debemos** colocar a éste en el centro de la organización y ser capaces de **innovar y fidelizar generando nuevas experiencias que sienten sus bases en un servicio más personalizado, una comunicación fluida y una vocación de servicio, comodidad y cercanía.**

La nueva mirada en el ciclo de venta ofrece numerosas ventajas para el establecimiento ya que **los nuevos soportes permiten incorporar nuevas prestaciones y canales en las estrategias comerciales.** Además, contribuyen a mejorar la formación de los profesionales que integran los equipos humanos de una farmacia.



## La tecnología mejora el servicio al cliente

El análisis del dato es una realidad que proporciona un conocimiento mejorado de los clientes/pacientes; gracias a él se optimiza la eficiencia operativa y se responde con mayor agilidad a los cambios. Por todo ello, **el proceso de transformación debe impulsar a todos los integrantes de la farmacia; tanto en lo relativo a formas de trabajar y organizar las tareas como a la manera de pensar de todos los actores que participan en la organización, independientemente del puesto de trabajo que desarrollen.** En definitiva, todos deben remar en la misma dirección: pensando por y para el cliente.

### La rentabilidad, el principio y el final de todo.

La base de cualquier negocio está en la rentabilidad. **Calcular el beneficio es el resultado de la suma de las ventas efectuadas a las que hay que restar el importe de las compras y los gastos.** Esta operación matemática se utiliza en cualquier negocio y es aplicable, también, al sector farmacéutico. **Los números dicen que para ser más rentables debemos incrementar las ventas, bajar los costes en compra de los productos y reducir los gastos.** Eso es una realidad ayer, hoy y mañana. Para conseguirla sólo hay que cumplir un **triple objetivo: que vengan más personas a nuestro establecimiento, que lo hagan más frecuentemente y que gasten mucho más en cada ocasión.**

Con todo ello y a modo de **conclusión, si utilizamos la tecnología mejoraremos la atención y el servicio al cliente y podremos establecer nuevos canales de venta que hagan nuestros negocios más competitivos.** En definitiva, la modernización es la solución para grandes y pequeños negocios de farmacia. Con ella y sólo con ella serán capaces de sobrevivir en un mercado que mira de reojo la liberalización del sector.

# Iniciado ya 2019, ¿dónde resulta fiable e interesante colocar el ahorro?

Seguimos buscando la sencillez en el mundo financiero.

En nuestra revista del pasado diciembre inauguramos esta sección con el propósito de explicar de forma clara y directa, la situación y oportunidades en el mundo financiero. Además, **queremos ofrecer a nuestros asociados un asesoramiento individualizado, a través de nuestros colaboradores financieros.**

**El ahorrador conservador empieza a tener oportunidades de inversión.**

Después de tres años sin apenas rentabilidad e incluso negativas en todos los productos de inversión conservadores, vemos el año 2019 con oportunidades en determinados fondos de renta fija. También algunos fondos mixtos de bajo riesgo y de retorno absoluto podrían ser interesantes en este apartado.

**Para los fondos de renta fija preferimos los que invierten en Europa.** No nos parece atractivo Estados Unidos a pesar de tener ya rentabilidades en torno al 3%. **Esta ganancia se puede ver anulada ante una caída del dólar.** Incluso en el caso de que nos ofrezcan un fondo con el riesgo divisa cubierto tampoco es interesante ya que esto supone un coste de algo menos del 3%, con lo que la rentabilidad neta queda prácticamente anulada.

Para los fondos mixtos y de retorno absoluto la variedad es muy grande. **Habría que ver con detalle cada fondo para valorar su calidad y adaptabilidad a cada ahorrador.**

*"Para los fondos de renta fija preferimos los que invierten en Europa."*



**La rentabilidad de la inversión de fondos fijos en Estados Unidos puede verse anulada ante una caída del dólar**

***“En el caso de Europa las tensiones políticas son una constante que mina la confianza empresarial e inversora.”***

Para inversores moderados y algo más arriesgados hay también cosas interesantes, pero deben ser muy selectivos.

Vemos con mayor seguridad la inversión en Estados Unidos y Asia frente a la inversión en Europa.

En el caso de Europa las tensiones políticas son una constante que mina la confianza empresarial e inversora. Desde inicios de año hemos visto una cierta recuperación en las bolsas europeas después del castigo desproporcionado de Diciembre. Sin embargo, en los próximos meses van a pesar tres asuntos importantes: **El déficit presupuestario de Italia, la fase final del Brexit y la inestabilidad política de Alemania.**

Ante una desaceleración del crecimiento de los resultados empresariales a nivel mundial en 2019, las empresas de EEUU y los Mercados Emergentes están mejor posicionadas para cumplir con las expectativas.

**En EEUU la probabilidad a un año vista de una recesión sigue siendo relativamente baja.** Las perspectivas de crecimiento de los beneficios empresariales se sitúan para 2019 en torno al 9%, por encima de la media global. Pero no cualquier inversión en EEUU es válida. Para ser más prudentes, **preferimos empresas consolidadas frente a aquéllas en fase de crecimiento pero cargadas de incertidumbres ante el final del ciclo económico expansivo.**



**Las empresas de EEUU y los Mercados Emergentes están mejor posicionadas para cumplir con las expectativas debido a la desaceleración del crecimiento de los resultados empresariales a nivel mundial**

### Inversión en Asia: también muy interesante para 2019.

En el caso de China se ha encontrado con cierto temor a una desaceleración en su ritmo de crecimiento. **Para atajar la situación han establecido con carácter urgente medidas de apoyo tanto por el lado de inyección de liquidez (política monetaria expansiva) como por el lado de Gasto Público y recorte de impuestos (políticas fiscales).** Esto no sólo ayuda a China sino que también tiene un reflejo positivo directo en el resto de la región. Aunque, por supuesto, no debemos olvidar la persistencia de las tensiones comerciales China- EEUU las valoraciones actuales para los mercados asiáticos son todavía, en el momento actual, sumamente atractivas.

***"En el caso de China se ha encontrado con cierto temor a una desaceleración en su ritmo de crecimiento."***

**Puestos a elegir sectores,... ¿cuáles están en mejor precio y son menos vulnerables al ciclo económico?**

**Claramente el sector salud.** Nos parecen muy interesantes los sectores farmacéuticos, atención médica y tecnología médica. Aquí encontramos fondos de inversión que seleccionan compañías con sólidos balances y atractiva cuota de mercado. Durante el pasado año este sector ha tenido oscilaciones ante las incertidumbres de su regulación en EEUU. Sin embargo las incertidumbres parecen disiparse y el recorrido que le queda no se debe desaprovechar.

#### **Configurando su cartera.**

Todas las ideas de inversión que hemos comentado deben adaptarse a cada caso en particular. Tal y como comentamos en nuestro anterior número **ni todos los inversores tienen el mismo perfil de riesgo ni el mismo punto de partida** (resto de inversiones patrimoniales, necesidades de liquidez en el corto y medio plazo,...).

- ï ¿Tiene dudas de sus inversiones actuales?
- ï ¿Quiere invertir por primera vez?
- ï ¿Cómo elegir una buena inversión?



**En Orbaneja Abogados estamos a su disposición para ayudarle a configurar su cartera** y conocer con más claridad las características que ofrecen día a día las Entidades Financieras.

**Le daremos nuestro punto de vista con total profesionalidad e independencia.**

Si lo desea, póngase en **contacto** con nosotros en el teléfono 91 445 48 54 o bien remítanos un correo electrónico a la siguiente

dirección: [abogados@orbaneja.com](mailto:abogados@orbaneja.com)

El presente documento es una publicación con carácter general y fines exclusivamente informativos. Su naturaleza es divulgativa y no ha sido diseñado para servir como asesoramiento o recomendación sobre ningún producto o estrategia de inversión específico.

**En los números anteriores hemos entrevistado a héroes y heroínas que actúan como tal, dentro y fuera de la farmacia. Nuestra conversación siempre ha ido dirigida a un único titular, pero hoy queremos compartir la experiencia de dos hermanos que conducen con éxito su botica. Son Eva y Rafael Garrote.**



**¿Por qué elegisteis ser farmacéutico@?**

**Eva:** Era mi vocación, es lo que quería ser desde pequeña. Es vocacional.

**Rafa:** Realmente yo soy un médico frustrado al no conseguir la nota de corte para estudiar medicina.

**¿Qué o quién os inspiró?**

**Eva:** Doña Elvira, la farmacéutica de al lado de mi casa, dónde comprábamos los medicamentos, nos aconsejaba y trataba muy bien.

**Rafa:** Mi hermana Eva, ella estaba estudiando farmacia y me animó a empezarla.

**¿Qué es lo que más os costó al arrancar vuestro proyecto?**

**Eva:** Pasar de trabajar como empleada, que termina tu jornada de trabajo y no tienes más preocupaciones a tener que gestionar tu propia farmacia, con todo lo que eso conlleva.

**Rafa:** En general todo vino bastante rodado, pero costó compaginar la vida laboral y la personal. Al principio estábamos en la farmacia los dos solos y le teníamos que dedicar mucho tiempo.

**¿Cuál creéis que es la principal diferencia entre el joven farmacéutico@ y el tradicional farmacéutico@?**

**Eva:** El manejo de las nuevas tecnologías y la transformación, cada vez pensando más en la vertiente más comercial e innovadora de la oficina de farmacia.

**Rafa:** Las últimas tecnologías porque a los antiguos farmacéuticos les cuesta dar el salto a un mundo con tantas posibilidades.

**¿Cómo es la relación que tenéis con los pacientes?**

**Eva:** Excelente, muy cercana, nuestra prioridad es la atención al paciente.

**Rafa:** Yo siempre digo que nuestra farmacia es de pueblo, una relación muy cercana, yo estuve un tiempo trabajando en una farmacia de paso y es una relación totalmente antagónica.

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

**Eva:** De todo, desde como tomar la medicación hasta la interpretación de análisis clínicos o informes médicos para que se los explique.

**Rafa:** La mayoría de cómo tienen que llevar a cabo tratamientos nuevos, cómo se tienen que cargar inhaladores, posibles contraindicaciones y efectos secundarios.

**¿Cómo reaccionáis ante una emergencia en la farmacia?**

**Eva:** Rápidamente e intentando solucionar el problema lo mejor posible.

**Rafa:** Intentamos calmar en lo posible a paciente y familiares, evaluamos la emergencia e intentamos dar la mejor solución dependiendo de cuál haya sido.

**¿Cuánto tiempo tratáis con un paciente?**

**Eva:** El tiempo que cada paciente necesita, asesorándole lo mejor posible, eso no lo cuantificamos.

**Rafa:** No hay tiempo establecido, cada paciente tiene un tiempo que él considera necesario y mientras el paciente no está satisfecho o tiene dudas se le sigue tratando.

**¿Atendisteis a un paciente difícil? ¿Cómo afrontasteis la situación?**

**Eva:** No, los pacientes suelen ser los habituales y no hay problemas.

**Rafa:** Siempre te ha tocado algún paciente especial, con buena cara, paciencia e intentando explicarle la situación. Pero nunca sin olvidar que es un establecimiento sanitario, no una tienda, sujeto a una regulación.

**¿Y la relación con vuestro equipo de trabajo?**

**Eva:** Considero que lo más importante es la relación, confianza y trato con tus empleados. En nuestro caso es excelente.

**Rafa:** Bastante buena y gratificante, hemos tenido bastante suerte en rodearnos de un equipo muy competente y muy humano.

**¿Consideráis importante para el funcionamiento esta relación?**

**Eva:** Si no hay buena relación en el trabajo, al ser una empresa tan pequeña y con tantas horas de trabajo te influiría y esto influye en el trato al paciente, en el día a día. Al final somos como una familia.

**Rafa:** Es fundamental, el equipo de trabajo es en muchas ocasiones tu alargamiento en el funcionamiento de la farmacia, si no está bien engranado no marcha bien.

**¿Qué es lo más gratificante de vuestro trabajo?**

**Eva:** Cuando termina el día y sabes que lo has hecho bien y la satisfacción cuando tus pacientes te reconocen tu trabajo, esfuerzo y dedicación.

**Rafa:** El trato con el paciente y al pasar el tiempo ver que somos uno más en sus vidas; que nos tienen aprecio y respeto.

**¿Y lo que menos?**

**Eva:** La burocracia, el papeleo, todo lo que conlleva la parte administrativa, no sanitaria, como empresa y la gestión puramente empresarial.

**Rafa:** Muchas veces para poder ayudar a un paciente parecemos delincuentes, por ejemplo cuando se quedan sin medicación, han ido a urgencias, etc.

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

**Eva:** La parte administrativa, compras, gestiones, todo lo que no compete a la actividad sanitaria como tal.

**Rafa:** La burocracia, hay algunas cosas sencillas que nos exigen infinidad de papeleo.

**¿Cómo valoráis el salto de la farmacia al mundo digital?**

**Eva:** Es algo inevitable, como en la vida cotidiana y en otros sectores. Con cosas muy positivas, pero también con algunas negativas.

**Rafa:** Bien regulado es un gran avance, pero tenemos que ir poco a poco y hacer las cosas bien, si se da un paso en falso podría ser muy perjudicial.

**¿Cómo os imagináis el futuro de la farmacia?**

**Eva:** Cada vez más orientado a las nuevas tecnologías, más competitivo, menos cercano y con un trato menos humano y personalizado hacia los pacientes.

**Rafa:** Por mucho que cambie el mundo digital, etc, siempre va a ser necesario el trato personalizado e íntimo que tanto tenemos que valorar y hacer que se valore, es nuestro sello de identidad. Estamos en muchos sitios que no hay ningún otro agente sanitario y eso no deberíamos cambiarlo ni olvidarlo.

**¿Habéis cumplido vuestras aspiraciones como profesional o creéis que os falta algo por llevar a cabo?**

**Eva:** Siempre hay nuevas metas, nuevos objetivos, más ilusiones, siempre hay que evolucionar a mejor.

**Rafa:** Profesionalmente las he cumplido con creces, pero no sólo hay que llegar sino seguir manteniéndonos.

**¿Cuál creéis que es vuestro mayor logro en vuestra carrera de la salud?**

**Eva:** Hacer bien el trabajo y que tus pacientes te valoren y confíen en ti.

**Rafa:** Como varios pacientes nos dicen: Me fío más de vosotros que del médico, sois nuestros médicos particulares. No puede haber mayor logro.

**¿Cuál consideráis que es vuestra habilidad más valiosa?**

**Eva:** Entrega, constancia, querer mejorar cada día, sentirte orgullosa del trabajo que desarrollas y tener presente que lo más importante son tus pacientes.

**Rafa:** El saber escuchar y ponerme en la situación del paciente.

**¿Alguna vez os habéis sentido decepcionados de ser farmacéuticos?**

**Eva:** No, nunca, cuando tienes tan claro lo que quieres hacer, luchas por conseguirlo aunque sea difícil y nunca te arrepientes.

**Rafa:** Más que decepcionado, defraudado porque algunos compañeros han olvidado el paciente, se han dejado conquistar por cantos de sirena y al final eso nos salpica y mancha a todos los farmacéuticos.

**Si volvierais a empezar ¿cambiaríais algo?**

**Eva:** No, siempre se aprende y se sacan cosas positivas de lo que has hecho.

**Rafa:** Empezar antes este proyecto que tenemos entre manos.

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

**Eva:** Trabajo pensando en dar el mejor servicio, ayuda y consejo a los pacientes con constancia, mirando siempre y siguiendo hacia adelante.

**Rafa:** Paciencia y saber escuchar, ponerte siempre en la situación del paciente y no parar de ponerte al día en los avances.

**¿Cómo os veis dentro de 5 años?**

**Eva:** Luchando como hasta ahora y trabajando con la misma ilusión e intentando siempre hacer las cosas lo mejor posible.

**Rafa:** Dedicados a este u otro proyecto similar, eso si, algo más mayores pero con las mismas energías.

**¿Cuáles son vuestros objetivos?**

**Eva:** Seguir desarrollándome profesionalmente, seguir trabajando y aprendiendo día a día con las mismas ganas e ilusión que hasta ahora.

**Rafa:** Embarcarnos en proyectos distintos mi hermana y yo, cada uno con su oficina de farmacia.

**Para terminar, si tuvierais que completar la entrevista con una pregunta, ¿Cuál os haríais?**

**Eva:** No, no añadiría ninguna pregunta más, creo que es una entrevista muy completa e interesante.

**Rafa:** No, para nada, soy un farmacéutico satisfecho y feliz con esa elección que tomé y mi hermana me animó a hacerla.

**¡GRACIAS EVA y RAFAEL!  
HA SIDO UN PLACER  
HABLAR CON VOSOTROS.**

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

Estamos finalizando el primer trimestre del año y el **Equipo de Orbaneja Abogados** se emplea a fondo en cerrar el ejercicio fiscal-contable de 2018 de sus clientes. No por esto ha dejado de celebrar encuentros interesantes.

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



## TALLERES

**27 de febrero:**

**Taller de Farmaverita impartido por Olga Molina.**

**"La financiación a través de proveedores en la farmacia."**

**De 13:00 a 15:00 horas.**

**12 de marzo:**

**Taller de Evolfarma impartido por Luis Arimany**

**"¿Cómo apoyarse en las nuevas tecnologías para transformar tu farmacia?"**

**De 9:30 a 12:00 horas.**

**14 de marzo:**

**Taller de Marketing Jazz impartido por Carlos Aires.**

**"Restyling de tu farmacia"**

**26 de marzo:**

**2 sesiones Coaching impartido por Carmen Fernández**

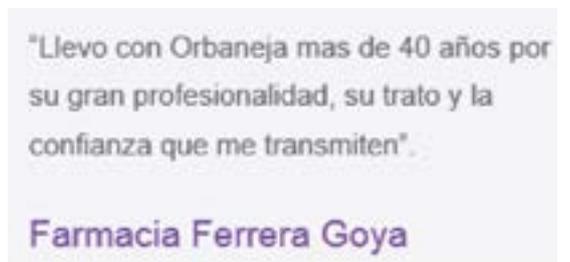
**"Incrementa la venta por consejo en la categoría senior de tu farmacia "**

**De 10:00 a 12:00 horas. De 12:00 a 14:00 horas**



En nuestra primera revista les transmitíamos la **importancia de la digitalización** en el mundo empresarial y cómo **Orbaneja Abogados** apostaba por su desarrollo. Pues bien, después de un corto recorrido, hemos logrado un buen posicionamiento en todas las **Redes Sociales** y como no podía ser menos, en **nuestra web**, que se nutre de interesantes artículos en los que nuestros profesionales comparten su experiencia e informan de cualquier novedad que pueda afectar al mundo de la farmacia.

Quién nos conoce hace tiempo, ha sido testigo de nuestra evolución y ha podido comprobar cómo hemos crecido en el mundo digital. Pero no sólo ha crecido **Orbaneja Abogados**, sus seguidores se han animado a interactuar con nosotros atreviéndose a dejar **verbatim** en nuestras redes y a compartir nuestros posts haciendo a su vez comentarios muy positivos y creciendo de este modo junto a nosotros. Desde el principio, **Orbaneja Abogados** ha querido que sus canales estén abiertos y así ha sido.



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** lleva años poniendo a disposición de sus clientes  **cursos de gran interés** para los profesionales sanitarios. Este sector necesita actualizarse constantemente recibiendo formación y estos cursos supondrán una ayuda importante para la mejora de los **rendimientos de su negocio**. En el número anterior a este de nuestra revista les invitamos a sugerirnos como todos los años nuevos cursos y en base a ello hemos actuado.

**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**.

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



**CURSO DE DIRECCIÓN EMPRESARIAL DE FARMACIAS**  
**CURSO DE MERCHANDISING EN LA FARMACIA**  
**CURSO DE RECURSOS HUMANOS EN LA FARMACIA**  
**CURSOS DE PLANIFICACIÓN DE RECURSOS HUMANOS EN LA FARMACIA**  
**CURSOS DE MARKETING ORIENTADO A LA FARMACIA**

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

# Colaboradores



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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

# Preguntas y respuestas

Estaremos encantados de responder tus dudas, envía tus preguntas a [abogados@orbaneja.com](mailto:abogados@orbaneja.com).

**PREGUNTA:**

Uno de mis trabajadores no ha venido a trabajar y me ha mandado una baja del médico, **¿Le tengo que seguir pagando si no viene a trabajar?**

G.L.H. Soria

**RESPUESTA:**

Para poder acceder a la prestación por incapacidad temporal, el trabajador tiene que haber cotizado 180 días en los últimos 5 años.



**Como norma general, cuando un trabajador se encuentra en situación de incapacidad temporal**, debido a una baja por enfermedad común o accidente no laboral, **los tres primeros días de la baja corren a cargo del trabajador**, por tanto, no recibe importe alguno por estos tres días.

Del cuarto al decimoquinto día de la baja van a cargo de la empresa y el importe será el 60% de la base reguladora y del decimosexto día de la baja en adelante, el pago lo realiza el INSS o la mutua correspondiente a través de la empresa, es decir, la empresa paga al trabajador y se lo deduce en la liquidación de los seguros sociales, es lo que se conoce como **pago delegado**, el importe será el 60% de la base reguladora hasta el vigésimo día de la baja y desde el vigesimoprimer día de la baja el importe será el 75% de la base reguladora.

El pago delegado se extenderá desde el día de la baja, hasta el cumplimiento de los 365 días de la baja, momento en que el trabajador recibirá un parte de alta de su médico por pasar a control del INSS, **desde este momento será el INSS quien decida sobre la situación del trabajador, prorrogando, dando el alta o proponiendo un expediente de incapacidad permanente.**

**A partir de los 365 días de la baja, el trabajador pasa a pago directo, por lo que la empresa deja de pagar al trabajador que cobrará directamente del INSS o mutua que corresponda.**

En el caso de accidente de trabajo del trabajador, no se exige cotización previa y el pago de la prestación correrá a cargo de la mutua correspondiente desde el día siguiente de la baja por el 75% de la base reguladora.

**La empresa tiene la obligación de seguir cotizando por el trabajador en situación de incapacidad temporal hasta que se cumplan 545 días de la baja, momento a partir del cual la empresa podrá dejar de cotizar por el trabajador.**

**Los tres primeros días de la baja corren a cargo del trabajador, del cuarto al decimoquinto día van a cargo de la empresa y el importe será el 60% de la base reguladora, y del decimosexto día en adelante, el pago lo realiza el INSS o la mutua correspondiente.**

**PREGUNTA:**

**Voy a adquirir una farmacia** y hablando con otros compañeros sobre los impuestos que hay que declarar me han comentado que los farmacéuticos no hacen declaración trimestral de IVA porque están en Recargo de Equivalencia. **¿Qué es exactamente el Recargo de Equivalencia?**

C.M.E. Badajoz



**RESPUESTA:**

El recargo de equivalencia **se aplica a los comerciantes minoristas, personas físicas o entidades en régimen de atribución de rentas, entre ellos a los farmacéuticos.**

**Los proveedores repercuten al comerciante en la factura, el IVA correspondiente más el llamado recargo de equivalencia, por separado y a los siguientes tipos:**

- Artículos al tipo general del 21%: recargo del 5,2%
- Artículos al tipo reducido del 10%: recargo del 1,4%
- Artículos al tipo superreducido del 4%: recargo del 0,5%

En el régimen de recargo de equivalencia el comerciante **no está obligado a efectuar ingreso alguno por la actividad en lo que al IVA se refiere**, salvo por las adquisiciones intracomunitarias. De esta manera se simplifica las obligaciones administrativas del titular de oficina de farmacia con Hacienda.

**En cuanto a la venta, las farmacias solamente aplicarán el IVA correspondiente a los productos**, pero sin repercutir ese Recargo de Equivalencia al cliente. No obstante, este sobrecoste de IVA no supone una pérdida de ingresos ya que se considera un gasto puro debido a que las farmacias no lo pueden deducir de otra forma; es decir al deducir los gastos no se incluye sólo el importe neto sino el total de la factura (IVA y Recargo de equivalencia incluido).

*“...al deducir los gastos no se incluye sólo el importe neto sino el total de la factura.”*

**“El sobrecoste de IVA no supone una pérdida de ingresos ya que se considera un gasto puro debido a que las farmacias no lo pueden deducir de otra forma”**

# Oferta de farmacias

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

## COMUNIDAD DE MADRID

### ZONA BARRIO DEL PILAR

Código: 910.204  
Localidad: Madrid  
Facturación: 800.000 euros

### ZONA VICÁLVARO

Código: 811.026  
Localidad: Madrid  
Facturación: 850.000 euros

### ZONA NOROESTE DE MADRID

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

### ZONA HUERTAS

Código: 910.121  
Localidad: Madrid  
Facturación: 400.000 euros

### ZONA VILLAVERDE

Código: 910.205  
Localidad: Madrid  
Facturación: 400.000 euros

### ZONA PEÑAGRANDE

Código: 710.306  
Localidad: Madrid  
Facturación: 480.000 euros

### ZONA HORTALEZA

Código: 910.131  
Localidad: Madrid  
Facturación aproximada:  
850.000 euros

### ZONA NORTE DE MADRID

Código: 710.518  
Localidad: Alcobendas  
Facturación aproximada:  
1.285.000 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](mailto:abogados@orbaneja.com)  
28010 Madrid



C/ Santa Engracia, nº19 - 1º  
Tl: 91.445-48-54 - Fax: 91.593-05-49  
E-mail: [abogados@orbaneja.com](mailto:abogados@orbaneja.com)  
28010 Madrid

