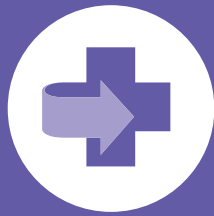


SEPTIEMBRE 2019
Número 7

La revista de



Orbaneja
A B O G A D O S

Asesoría y compraventa para tu farmacia
70 AÑOS VENDIENDO FARMACIAS



En **Orbaneja Abogados** queremos dedicar esta página al curso **Experto en Gestión y Dirección de la Oficina de Farmacia**, en el que **participamos como profesores**, junto con otros reconocidos profesionales, especializados en marketing, contabilidad, liderazgo, gestión de equipos o gestión de proveedores, es decir, profesionales todos con **una visión muy práctica de la realidad de las farmacias**.

Es un curso destinado a Profesionales del Sector Farmacéutico, Licenciados en Farmacia y emprendedores dispuestos a dar sus primeros pasos en el sector. Todas las clases se imparten con un enfoque eminentemente práctico.

El programa formativo consta de los 9 Bloques que a continuación detallamos:

Bloque 1

Protección de datos. Planificación Sucesoria-Herencia y Legados. Compliance en la Farmacia.

Legislación sanitaria-auditoría interna de la farmacia.

Bloque 2

Protocolos en las familias farmacéuticas: Mercantil y Patrimonial; Dirección y Gestión.

Bloque 3

La valoración de una Oficina de Farmacia.

Bloque 4

La transmisión de la Oficina de Farmacia: Formación, Investigación y Relaciones institucionales.

Bloque 5

Legislación sanitaria-publicidad en la Farmacia.

Bloque 6

La fiscalidad de la Oficina de Farmacia.

Bloque 7

Marketing en la Farmacia.

Bloque 8

Recursos Humanos.

Bloque 9

Plan de acción personal en mi farmacia.
Proyecto final.

Todo el programa, su contenido y el conjunto de profesores ha sido revisado y verificado por la **Universidad Católica de Ávila**.

Si deseas más información sobre este asunto o sobre cualquier otra cuestión que te pueda surgir, ponte en contacto con nosotros en el teléfono 91.445.48.54 o bien puedes remitirnos un correo electrónico a la siguiente dirección abogados@Orbaneja.com

Estaremos a tu disposición y te ayudaremos en todo cuanto precises.

CURSO EXPERTO EN DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA (Septiembre 19 - Junio 20)

Dirigido a: Profesionales del Sector Farmacéutico → Licenciados en Farmacia
Nuevos emprendedores farmacéuticos que quieren dar sus primeros pasos en el sector

MODALIDAD: Presencial / On line

DURACIÓN: 900 horas / 450 horas PROYECTO FINAL

Coste: 5.500 € (Para afiliados de FEFE y resto de Federaciones) / 6.500 € (No socios y sin ninguna Federación)

Orbaneja Abogados formará parte del claustro docente

Reserva de Plaza
Departamento de matriculación:
departamento.matriculas@couplinguniversity.com
Teléfono: 686 147 185

Posibilidad de financiación



**“Nunca te olvides de sonreír
porque el día que no sonrías será
un día perdido”**

Charles Chaplin

Actor, humorista, compositor, productor,
guionista, director, escritor y editor inglés.

Índice

EDITORIAL	6
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA COMPRA-VENTA DE FARMACIAS Donación de la Oficina de Farmacia	7-9
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA JURÍDICA Últimas novedades en materia de vivienda y alquiler	10-17
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA FISCAL-CONTABLE Venta de bien afecto cuando se tributa en recargo de equivalencia. Repercusiones en IVA y en IRPF.	18-20
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA LABORAL Subvenciones a contratos de trabajo vigentes en el año 2.019 en la Comunidad de Madrid	21-24
NUESTROS MEJORES ARTÍCULOS DE ÁREA GESTIÓN ECOMMERCE en la farmacia	25-27
MIRANDO CON LUPA LA LETRA DE LOS BANCOS ¿Comparamos ladrillo o fondos de inversión y acciones?	28-31
ENTREVISTA A UN FARMACÉUTICO Entrevista a Nacho Arcos	32-35
ENCUENTROS ORBANEJA Talleres, Coaching y Conferencias	36
ORBANEJA 4.0 Infografías, Verbatims, Vídeos y RRSS	37
ORBANEJA TE FORMA Nuestros cursos	38
COLABORADORES	39
PREGUNTAS Y RESPUESTAS ¿Es deducible el pago de las cuotas de un préstamo vinculado a mi actividad profesional? ¿Cómo debo proceder para que mi hijo trabaje en mi farmacia?	40-41
OFERTA DE FARMACIAS Nuestras Farmacias a la venta	42-43

Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director



María Teresa Fernández López
Co-Socio Director



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente

La vuelta de las vacaciones siempre resulta ser un momento especial: por un lado uno viene descansado y por otro desanimado porque se acaban. Pero es precisamente esta dualidad la que hace que sea **un momento idóneo para pensar en nuevos proyectos y darle un nuevo empujón a su negocio**. Hace poco leíamos de nuevo un libro que debería ser casi de cabecera de todo el mundo y es "¿Quién se ha llevado mi queso?" y nos quedamos con algunas de sus conclusiones más relevantes y que se pueden aplicar al momento actual que vivimos: el cambio ocurre, y no porque no queramos reconocerlo va a dejar de suceder. **La farmacia de hoy no es la de hace 40 años, ni siquiera la de hace tres años**. Con la tecnologización del mundo en que vivimos, nadie es capaz de saber lo que puede pasar de aquí a cinco años. Un horizonte corto pero realista. Por eso, **como las cosas van a cambiar sí o sí, y en una dirección que desconocemos, lo mejor es estar preparado, y disfrutar de este proceso porque si no, cuando nos demos cuenta, será demasiado tarde**.

La farmacia no es ajena al resto del mundo. La política va a tener unas consecuencias fundamentales en los próximos meses. **La principal preocupación de las farmacias es sin duda la falta de estabilidad a largo plazo**. Ante ello reivindicamos una vez más el papel del farmacéutico como profesional sanitario y de forma conjunta. Sólo la unión puede hacer la fuerza que se necesita para mejorar a nivel nacional el papel del farmacéutico, todo ello a pesar de la falta de reconocimiento por parte de la administración que está más centrada en cómo recortar.

No todo es negativo. **La farmacia cuenta con unos valores innegables que hacen que sea un negocio atractivo y muy rentable en la mayoría de los casos**. Ante todo hay que distinguir siempre entre valor y precio. **El VALOR es lo que uno piensa que le deberían dar por su negocio, y el PRECIO lo que verdaderamente le van a dar por él**. Este último es un dato que depende del comprador. Para aumentar el precio es fundamental VISUALIZAR el valor de nuestro negocio, la farmacia, y hacerlo todos los días, aunque no estemos pensando en venderla.

Finalmente decirles que **Orbaneja Abogados cumplirá 70 años** de existencia el próximo año. Es una celebración de la que nos sentimos muy orgullosos. Durante el año 2020 tendrán lugar una serie de celebraciones y eventos de los que les iremos informando.

Además **tenemos el honor de participar en el claustro de profesores en el próximo Curso experto en Dirección y Gestión de la oficina de farmacia que tendrá lugar de septiembre de 2019 a junio de 2020 en colaboración con la Universidad Católica de Ávila (UCAV)**, que además de acreditar el curso, facilitará en el futuro la adquisición de nuevas farmacias. En nuestra web disponen de toda la información.

Les dejamos con el contenido de esta revista que viene cargada de novedades.

Donación de la Oficina de Farmacia

Rosa Blanco

Abogado departamento jurídico y de transmisiones
Orbaneja Abogados



¿Qué dos problemas suelen plantearse en el momento de transmitir la farmacia a un hijo?



Cuando el titular de una oficina de farmacia desea transmitir la misma a favor de su hijo la opción más común es la donación: el progenitor le regala la farmacia al hijo, y si además se cumplen una serie de requisitos, fiscalmente es una opción muy ventajosa para el donante.

Pero ante esta situación se plantean dos problemas:

1. El donante quiere seguir cobrando de la farmacia.
2. El donante quiere / debe igualar al resto de hijos.

El primer problema se soluciona, cuando el local es propio, manteniendo la propiedad del mismo por el donante y suscribiendo a favor del hijo un contrato de arrendamiento. La renta a pagar, normalmente por encima del precio de mercado, es un gasto deducible para el arrendatario y se ha de declarar en el IRPF del donante como un rendimiento inmobiliario al tipo medio de su declaración. Además, habría que incrementar esa renta con el IVA correspondiente en cada momento, que el arrendador ingresa trimestralmente en Hacienda, y que para el arrendatario es mayor gasto.

La donación consiste en entregar un bien sin contraprestación económica alguna.

**¿Qué recomienda
Orbaneja
Abogados ante la
donación de la
farmacia a un hijo
cuando hay más
de uno para no
perjudicar al resto?**



Si el local, por el contrario, **no es propio, el donante puede pretender percibir una renta vitalicia derivada de los beneficios de la farmacia**, pero esto es contrario totalmente al concepto de donación: entregar un bien sin contraprestación económica alguna.

Por lo tanto, cuando el farmacéutico transmitente pretende percibir dinero del donatario, por el concepto que sea, desde **Orbaneja Abogados** recomendamos que se opte por una **compraventa con precio aplazado**: se fija un precio por la **oficina de farmacia**, y se establece un calendario de pagos fijando una cantidad al mes que el comprador debe satisfacer al vendedor. Esa cantidad la tiene que tributar el transmitente como una ganancia patrimonial en su declaración del IRPF, al tipo máximo del 23%, y el adquirente se puede amortizar el precio total de la oficina de farmacia al 7,5% anual.

Es decir, **el hijo se imputa un gasto fiscal muy importante en su declaración trimestral, por lo que los primeros años no tendrá prácticamente carga tributaria, y el progenitor tributará los importes recibidos en cada periodo impositivo al tipo máximo del 23%, y no al tipo medio de su IRPF** como ocurriría con las rentas del alquiler, que puede ser muy superior. A mayor abundamiento, no se devengaría IVA alguno y no habría que hacer las declaraciones trimestrales con sus correspondientes ingresos.

¿En qué consiste una donación con obligación de colacionar?

¿Perjudica o beneficia al donatario?



"La mejor opción es una compraventa con precio aplazado."

La segunda cuestión planteada, **cuando el donante tiene patrimonio suficiente para igualar al resto de hijos, ya sea en vida, mediante donaciones, o a su fallecimiento, mejorándoles vía testamento, no habría ningún problema.**

El problema se plantea **cuando el donante no tiene bienes suficientes para igualar al resto de hijos con el que ha sido beneficiado mediante la donación de la oficina de farmacia.** En estos supuestos, la práctica habitual es efectuar la donación con obligación de colacionar: **cuando fallece el donante hay que incluir la oficina de farmacia como si fuera un bien más en la herencia. Aunque la propiedad ya es del donatario, éste recibiría menos del resto de los bienes que sus hermanos, o incluso les tendría que compensar económicamente por el exceso.**

Aquí se puede producir un perjuicio muy importante para el donatario: se valora la farmacia en ese momento, **no se trae el valor de cuando se donó.** Imaginemos que la farmacia desde que se produjo esa donación ha mejorado mucho gracias al trabajo y esfuerzo del donatario, y ahora al valorarla tiene un precio muy superior al de cuando fue donada: **el trabajo del farmacéutico beneficia al resto de herederos,** que van a ver incrementada la masa hereditaria, y, por tanto, recibirán más cuota hereditaria (ya sean bienes o compensación económica).

Por lo tanto, **en una donación colacionable,** el donatario trabaja en parte para el resto de los herederos, ya que **el incremento de valor del bien donado beneficia a todos.** Y si además ha satisfecho cantidades al donante, ya sea por un arrendamiento con un valor mayor al de mercado, o a través de una incorrecta renta vitalicia, en el fondo no ha recibido ningún regalo y está pagado dos veces la **oficina de farmacia,** por lo que consideramos que sigue siendo la mejor opción una compraventa con precio aplazado.

Últimas novedades en materia de vivienda y alquiler



Blanca de Eugenio
Abogado
Gerente de Orbaneja Abogados

¿Cuáles son las últimas normas aprobadas por el gobierno que regulan el precio del alquiler de la vivienda?

Justo antes de las elecciones, el gobierno de Pedro Sánchez aprobó dos normas, que pasaron sin pena ni gloria pero que actualmente están **en vigor desde mediados de marzo de 2019**.

Se trata de estas normas:

- **ALQUILER:** Real Decreto-Ley 7/2019, de 1 de marzo, de medidas urgentes en materia de vivienda y alquiler.
- **COMPRA:** Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario.

Las dos normas tratan cosas diferentes pero en el fondo **giran en torno a** lo mismo: la regulación cada vez más controlada por parte del gobierno para asegurar **que todo el mundo tenga acceso en mayor o menor medida a una vivienda digna**, favoreciendo entre otras cosas el control de los precios de los alquileres así como la mayor transparencia en la concesión de préstamos relacionados con la adquisición de viviendas.



**Real Decreto-Ley
7/2019, de 1 de
marzo, de medidas
urgentes en
materia de
vivienda y alquiler.**

Se trata de un real decreto que ha entrado en vigor el 6 de marzo de 2019.

Lo que busca es **proteger a los arrendatarios de las viviendas habituales debido a la enorme especulación que han experimentado los precios de los alquileres en los últimos 3 años**. En algunos puntos de España se ha incluso llegado a duplicar, pero de media, se ha incrementado un 155 en los últimos 3 años.

Por otra parte España es un país como muy poca vivienda social si comparamos con otros países de Europa, y todavía menos es la abundancia del denominado alquiler social.

Las modificaciones más importantes son:

1. **PLAZO:** Destaca la **extensión de los plazos de la prórroga obligatoria y tácita** de los contratos de arrendamiento de vivienda. Se recuperan los plazos que había antes de la Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado de alquiler de viviendas. **Se entenderán celebrados por 1 año los arrendamientos para los que no se ha estipulado plazo de duración o éste sea indeterminado.**
 - a. **Prórroga obligatoria:** 5 años para arrendadores personas físicas, 7 para arrendadores personas jurídicas.
 - b. **Prórroga tácita:** 3 años en ambos casos. Si no se desea continuar, se comunicará con 4 meses de antelación en el caso del arrendador, 2 en el caso del arrendatario.
 - c. **Casos especiales.** Ocupación de la vivienda antes del transcurso de 5 años si se pone expresamente en contrato que va a ser ocupada para destinarla a vivienda permanente para él o sus familiares en primer grado de consanguinidad o por adopción o para su cónyuge.

**¿A quién
protegerá la
aprobación de
este Real
Decreto-Ley?**



¿Qué referencia se tomará para el control de los precios de alquiler de vivienda?



2- **FIANZA Y GARANTÍAS ADICIONALES:**

- **Fianza:** será **OBLIGATORIA** de 1 mes (vivienda); 2 meses (uso distinto de vivienda). No se puede actualizar en los 5 o 7 primeros años de contrato. Para su actualización rige lo mismo que se haya pactado para la actualización de las mensualidades pactadas.
- **Garantías adicionales:** como máximo **2 meses más de mensualidad** (salvo contratos de larga duración).

3- **CONTROL PRECIOS ALQUILER:** Se establece la creación de **índices de referencia del precio de alquiler de vivienda**, así como se recoge la posibilidad de crear índices de referencia autonómica. Se le da un plazo a la Administración General del Estado de 8 meses para que lo elabore.

4- **ACTUALIZACIÓN PRECIO RENTA:**

- Sólo se podrá aplicar cuando se cumpla cada año de vigencia del contrato.
- A falta de pacto expreso, no se puede actualizar la renta.
- En todo caso la actualización no podrá superar el resultado de aplicar la variación porcentual por el IPC.

5- **EXCLUSIONES:** la presente Ley **no afecta a las denominadas viviendas de uso turístico**, suprimiendo la limitación de que éstas deben ser necesariamente comercializadas a través de canales de oferta turística. Tampoco afecta a las viviendas cuya superficie sea superior a 300 metros cuadrados o en los que la renta inicial en cómputo anual exceda 5,5 veces el salario mínimo interprofesional, a los que se aplicará el Título II de esta ley así como el Código Civil de forma supletoria.

6- **VIVIENDA DE USO TURÍSTICO:** **ojo que las comunidades de propietarios podrán limitar o condicionar el ejercicio de dicha actividad o incluso establecer cuotas especiales o incremento de gastos para estas viviendas.**

7- **OBRAS DE ACCESIBILIDAD:** las comunidades de propietarios tienen un plazo de 3 años para destinar el 10% de su presupuesto anual ordinario a un fondo de reserva para la realización de obras de mejora de la accesibilidad.



¿Cuáles son las principales modificaciones en el IBI?

8- **DESHAUCIO:** Una de las grandes modificaciones de esta ley es en materia de desahucio. Incorpora en concreto 2 modificaciones importantes:

- a. Deberá fijarse por el órgano judicial **el día y la hora exactos del lanzamiento**.
- b. Introduce un **nuevo trámite de comunicación a los servicios sociales**. Además en el caso de que afecte a hogares vulnerables, la determinación de vulnerabilidad implicará la suspensión del procedimiento hasta que los servicios sociales adopten las medidas oportunas por un plazo máximo de 1 mes, o de hasta 3 si se trata de un arrendador persona jurídica.

9- **MODIFICACIONES IBI:**

- a. Se exceptúa de la obligación de repercutir el IBI al arrendatario cuando el arrendador sea un ente público en los supuestos de alquiler de inmueble de uso residencial con renta limitada por una norma jurídica.
- b. Se modifica la regulación del recargo previsto para inmuebles desocupados de forma permanente mediante su remisión a la normativa sectorial de vivienda estatal o autonómica.
- c. Se crea una bonificación de un 95% para los inmuebles destinados a alquiler de vivienda con renta limitada por una norma jurídica a la que pueden acogerse las viviendas en régimen de protección pública en alquiler o viviendas en alquiler social en los que la renta esté limitada por alguna norma.

10- **MODIFICACIONES ITPAJD:** Para favorecer además el alquiler de viviendas se ha de favorecer y crear un clima de fiscalidad amable a fin de facilitar a los ciudadanos mayor acceso a las mismas porque si no nadie estará interesado en alquilar su vivienda. Así se introduce una exención para determinados arrendamientos de vivienda. Estarán exentos del pago de impuesto los arrendamientos de vivienda para uso estable y permanente.

11- **GASTOS ALQUILER:** Rige la libertad de pacto, hay que ponerlo por escrito, esto y el importe anual que supone dicho gastos y sólo se puede subir anualmente.

Estas son las conclusiones a las que llegamos sobre el Real Decreto-ley 7/2019, de 1 de marzo:



Ley 5/2019, de 15 de marzo, reguladora de los contratos de crédito inmobiliario.

- Limita las subidas anuales de los precios al incremento del IPC para todos los contratos nuevos durante la duración del contrato firmado.
- Amplía a cinco años la prórroga de su duración frente a los tres actuales.
- También se mejora la exclusión de la vivienda de uso turístico.
- Se incluye la elaboración de un sistema estatal de índices de referencia a las viviendas.
- Se elimina la obligación de que el inquilino repercuta el IBI en el caso de las viviendas sociales.
- Se establece la notificación sistemática de los procedimientos de desahucio a los servicios sociales.

La entrada en vigor de esta Ley se ha producido el **pasado 16 de junio de 2019**, y viene a cumplir un mandato exigido por una Directiva **de carácter europeo** de 4 de febrero de 2014. **Su finalidad es potenciar la seguridad jurídica, la transparencia y la comprensión de los contratos relacionados con la adquisición de bienes inmuebles.** La crisis financiera ha dejado por el camino muchos damnificados y ha puesto en la calle a mucha gente.

La Ley **no se aplica a todos los préstamos hipotecarios**: solo a aquellos en que el prestatario -o el fiador o garante- **sea persona física** (aunque actúe como empresario) y que además recaiga sobre un inmueble residencial (incluyéndose garajes y trasteros con función doméstica). Es importante destacar este punto, ya que **no sólo va a afectar a transacciones que sean en relación a una pura adquisición de bienes inmuebles sino a aquellas en las que por ejemplo se hipoteque un inmueble como consecuencia de la adquisición de una farmacia.**



¿Cómo garantiza la ley que al firmar un préstamo conozcamos todos sus detalles?

Además, las normas se aplicarán no solo a las operaciones de préstamo sino también a las **novaciones y subrogaciones**.

Para garantizar que el día que se vaya a firmar el préstamo hipotecario se conoce todo, la presente Ley introduce varias modificaciones en los que se conoce como **fase precontractual**. La Ley incluso va más allá de lo que manda la normativa europea y atribuye al notario la función **de asesorar imparcialmente al prestatario**, para que firme sólo si entiende y está seguro de lo que está firmando y a qué se está comprometiendo.

En la **fase de elaboración del préstamo**, esta ley insiste mucho en la capacitación que han de tener las personas que analizan si se concede o no dicho préstamo, prohíbe las ventas vinculadas, evitando incentivos adversos, así como regula los préstamos en moneda extranjera de forma más transparente.

En la **fase de resolución del préstamo**, facilita el derecho del prestatario a rembolsar todo o parte de préstamo con carácter general, sin tener que soportar comisiones o compensaciones para el prestamista. Sólo se satisfará la pérdida cuando la resolución se produzca dentro de los primeros 20 años de vigencia del contrato.

En general podemos clasificar todas las medidas adoptadas en dos bloques:

MEDIDAS ANTIABUSO

1. **Gastos del préstamo:** con anterioridad a la ley la mayor parte de los gastos los pagaba el prestatario. Con la nueva Ley se establece un reparto más justo y equitativo de los gastos.
 - a. **Prestamista** pagará (banco):
 - Notaría.
 - Registro.
 - Gestoría.
 - Impuesto AJD.
 - b. **Prestatario** pagará:
 - Tasación del inmueble.
 - Copias que solicite adicionales a la copia simple que ya le da el notario de forma gratuita.

2. Amortizaciones totales o parciales del préstamo:

- Preaviso por parte del prestatario: **1 mes**.
- **Comisión:** Únicamente se satisfará al prestamista la pérdida financiera de éste cuando el reembolso se produzca en los primeros años de vigencia del contrato.
 - **Préstamo a tipo de interés variable** 0,25% durante los 3 primeros años; 0,15% durante los 5 primeros. Después de esos plazos no se podrá cobrar nada.
 - **Préstamo a tipo de interés fijo:** 2% durante los 10 primeros años; 1,5% después. En todo caso solo se podrá cobrar si la amortización supone una pérdida financiera para el banco. Se establece una comisión máxima del 0,15% en caso de cambio de interés variable a fijo.

3. **Vencimiento anticipado:** Se establece una nueva regulación del vencimiento anticipado del contrato de préstamo y de los intereses de demora, sustituyendo el régimen vigente, en el que existía cierto margen a la autonomía de la voluntad de las partes. **Sólo se podrán declarar vencidos los préstamos por parte del banco cuando se hubiera dejado de pagar el 3% del principal prestado o el equivalente a 12 cuotas durante la primera mitad del plazo total pactado, y un 7% o 15 cuotas si los impagos se producen después.** El prestamista tiene que reclamar el pago y ofrecer el plazo de un mes antes de declarar vencido el préstamo.

¿Qué importancia
tiene la fase
precontractual a la
hora de firmar un
préstamo
bancario?



MEDIDAS PRO-TRANSPARENCIA

- **Cláusulas suelo.** Tras la polémica de las sucesivas sentencias quedan prohibidas.
- **Fase precontractual.** Esta medida ha supuesto muchos quebraderos de cabeza para los bancos que tendrán la obligación de que todo esté muy claro con días de antelación a la firma. **Como mínimo con 10 días naturales de antelación.** De esta forma se evita la tradicional escena en la que el banco presiona en la notaría al prestatario para que acepte las condiciones y firme o si no, no se le concede el préstamo. Con esa antelación, se pondrá a disposición del potencial prestatario una **FICHA EUROPEA DE INFORMACIÓN NORMALIZADA (FEIN)**, que es al mismo tiempo una oferta vinculante. Lo más novedoso de esta ficha es que recoge diferentes escenarios de subidas de interés para que el prestatario entienda que si vienen mal dadas qué es lo que va a tener que pagar.



¿Con qué novedades nos encontramos al firmar una hipoteca con el banco después de entrar en vigor esta ley?



- **Firma.** El notario deberá ser elegido por el cliente. El notario tiene que demostrar que ha prestado ese asesoramiento precontractual de forma efectiva. Todas estas medidas no sólo imponen obligaciones a los bancos, sino también al propio deudor, porque ha de pasar antes por el notario del día de la firma definitiva. Pasamos por tanto de ir una vez al notario a ir dos de forma obligatoria.
- **Llevarse la hipoteca a otro banco.** La nueva Ley no permite ya al primer Banco enervar la subrogación igualando o mejorando las nuevas condiciones ofrecidas: simplemente se le da **un plazo de 15 días** para que se ponga de acuerdo con su cliente, pero si no hay novación el deudor es libre para irse. También ha **desaparecido la obligación de subrogarse en todas las obligaciones que tuviera el deudor con la misma entidad.**
- **Productos bancarios accesorios.** Quedan prohibidas las prácticas de ventas vinculadas de préstamos, con las excepciones previstas en la ley. **Prohíbe**, por tanto, con carácter general, **las ventas de paquetes integrados por el préstamo y otros productos**, cuando el contrato de préstamo no se ofrezca al prestatario también por separado.
- **Registro público.** Resaltar el establecimiento en el Banco de España de un único registro público. Así, los órganos competentes para la imposición de las sanciones comunicarán trimestralmente de forma telemática aquellas sanciones que en el trimestre inmediatamente anterior hayan devenido firmes.

Esta regulación no se aplica al **vencimiento anticipado** de los contratos que hubiera tenido lugar antes de la entrada en vigor de la Ley, se hubiera instado o no un procedimiento de ejecución hipotecaria para hacerlo efectivo, y estuviera éste suspendido o no.

Venta de bien afecto cuando se tributa en recargo de equivalencia. Repercusiones en IVA y en IRPF.

ROCÍO MARTÍNEZ MONTÓN

Abogado y Asesor fiscal
Orbaneja Abogados



**¿Qué ocurre
cuando el
farmacéutico
adquiere un bien
como inversión y
no obtiene de él el
rendimiento
esperado?**

En muchas ocasiones se da el caso que el farmacéutico no **obtiene el rendimiento esperado de un bien que ha adquirido como inversión** en la oficina de farmacia y quiere venderlo para, por lo menos, recuperar esa inversión realizada y no tener la sensación de haber malgastado el dinero. Estamos hablando de bienes afectos, como por ejemplo, **máquinas expendedoras, cada vez más usuales en las farmacias.**

Pues bien, la transmisión de esa máquina tiene sus repercusiones fiscales, tanto en el IVA, dado que el transmitente tributa en el régimen especial de recargo de equivalencia, como en el IRPF del titular de la oficina de farmacia.

Conviene recordar que el **recargo de equivalencia es un régimen especial del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) que se aplica con carácter general a los comerciantes minoristas.** Una de las principales ventajas de este régimen es que no existe obligación de llevar libros registro por este impuesto, ni hay obligación de presentar declaraciones de IVA, salvo que se realicen actividades en otros regímenes distintos, en cuyo caso, además del deber de cumplir con las obligaciones formales que están establecidas, deberá llevarse un libro registro de facturas recibidas, en el que serán anotadas con la debida separación las relativas a adquisiciones correspondientes a actividades en recargo.



¿Qué repercusiones hay en el IRPF del titular en la venta de un bien afecto?



Si bien, este régimen especial no es de aplicación a los comerciantes minoristas si comercializan, entre otros productos, bienes que hayan sido utilizados por el sujeto pasivo transmitente o por terceros con anterioridad a su transmisión.

Los comerciantes minoristas **no tendrán la obligación de expedir factura por las ventas realizadas, salvo en una serie de casos**, como cuando el destinatario sea un empresario, o profesional, o un particular que exija factura para ejercer un derecho de naturaleza tributaria.

Por lo tanto, **si el farmacéutico vende un bien de inversión afecto**, como una máquina expendedora, esta venta **no estará sometida al régimen especial de recargo de equivalencia y deberá emitir una factura como transmitente** con todos sus requisitos formales, base imponible e IVA, debiendo ingresar ese IVA repercutido en el trimestre correspondiente.

Por otro lado, en cuanto a **las repercusiones, en el IRPF del titular de la farmacia, de la venta de un bien afecto recordamos que se considerarán elementos patrimoniales afectos a una actividad económica los elementos patrimoniales que sean necesarios para la obtención de los respectivos rendimientos.**

La transmisión de un bien afecto **genera en el transmitente**, en este caso, el farmacéutico, **una ganancia o pérdida patrimonial en la base imponible del ahorro de su IRPF**, la cual se debe calcular por diferencia entre el valor de adquisición y el valor de transmisión del elemento patrimonial transmitido.

"Una cuestión a tener en cuenta es que no se pueden aplicar coeficientes reductores."

¿Qué se considera cómo valor de adquisición y cómo amortización mínima?



Se considerará como valor de adquisición **el valor contable**, teniendo en cuenta las amortizaciones que hubieran sido fiscalmente deducibles, **computándose en todo caso la amortización mínima**, con independencia de su efectiva consideración como gasto. **Se considerará como amortización mínima la resultante del período máximo de amortización o el porcentaje fijo que corresponda, según cada caso.**

Una cuestión a tener en cuenta es que no se pueden aplicar coeficientes reductores. Así, **a las ganancias patrimoniales derivadas de la transmisión de elementos patrimoniales afectos a actividades económicas, no les serán en ningún caso de aplicación los coeficientes reductores previstos para las ganancias patrimoniales derivadas de elementos patrimoniales no afectos adquiridos antes de 31 de diciembre de 1994.** A estos efectos, se considerarán elementos patrimoniales afectos a actividades económicas aquéllos en los que la desafectación no se haya producido con más de tres años de antelación a la fecha de transmisión.

Estas son las cuestiones más relevantes que se tienen que tener en cuenta si un titular de una oficina de farmacia quiere vender un bien que ha tenido afecto a su actividad, y no olvide que **antes de llevar a cabo cualquier operación de este tipo debe consultarlo con su asesor** para que le informe de todas las vicisitudes al respecto.

Subvenciones a contratos de trabajo vigentes en el año 2.019 en la Comunidad de Madrid



Eugenio Fernández
Responsable Departamento Laboral
Orbaneja Abogados

¿Qué subvenciones a contratos de trabajo se mantienen vigentes después del Real Decreto-Ley 28/2018, de 28 de diciembre?

"... en la mayoría de Comunidades Autónomas se subvencionan DIVERSAS MODALIDADES de contrataciones de trabajadores ..."

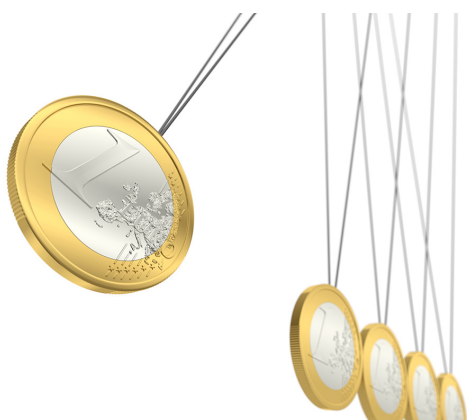
Con efectos del pasado 1 de enero de 2.019, en virtud del Real Decreto-Ley 28/2018, de 28 de diciembre, fueron suprimidas la mayor parte de las bonificaciones de los contratos de trabajo que estaban vinculados a la superación del 15% de tasa por desempleo en España, manteniéndose las bonificaciones a la contratación de personas con minusvalía, cuyos importes dependen del grado de minusvalía que se acredite y de si se trata de trabajador hombre o mujer.

Con independencia de lo anterior, **en la mayoría de Comunidades Autónomas se subvencionan DIVERSAS MODALIDADES de contrataciones de trabajadores**, lo que supone el pago de una cantidad única por contrato, a diferencia de las bonificaciones que consisten en un descuento mensual en la cotización.



"En la Comunidad de Madrid contamos con subvenciones a contratos que van desde 2.940 euros hasta 6.000, dependiendo del tipo de contrato"

¿Conoce concretamente cuáles son las subvenciones previstas en la Comunidad de Madrid?



En un primer bloque analizamos las ayudas a contrataciones de personas desempleadas menores de 30 años:

- **Contratos bajo la modalidad de prácticas para menores de 30 años**, de duración mínima de 6 meses, la subvención es de **4.500 €** para hombres y de **5.000 €** para mujeres, **debe tratarse de trabajadores desempleados residentes en la COMUNIDAD DE MADRID e inscritos en el sistema de Garantía Juvenil**. El trámite de inscripción en el Sistema de Garantía Juvenil es muy sencillo y lo efectúa vía internet el propio trabajador (Es de las modalidades de contratación más utilizadas, pues el compromiso de contratación es de tan solo 6 meses, siendo factible que el empresario dé por finalizado el contrato al cumplir el tiempo convenido, y solicitar de nuevo otra subvención por la contratación en prácticas de otro trabajador distinto).
- **Contratos indefinidos para menores de 30 años residentes en la comunidad de Madrid e inscritos en Sistema de Garantía Juvenil**, el importe para contrataciones de hombres es de **5.500 €** y mujeres de **6.000 €**, el contrato de trabajo debe durar al menos 1 año, en caso de que no se complete este periodo mínimo habrá que devolver la subvención recibida.
- **Contratos en formación**, con mismos requisitos anteriores de edad, residencia e inscritos en Sistema de garantía juvenil, mínima duración de 6 meses, el importe es de **2.940 €**



“Existen importantes bonificaciones para la contratación de hombres y mujeres mayores de 30 años en la Comunidad de Madrid”

En otro segundo bloque, están las ayudas para contratos INDEFINIDOS de trabajadores mayores de 30 años, desempleados y residentes en la comunidad de Madrid (Empadronados) con las siguientes peculiaridades:

- Hombres inscritos como demandantes de empleo al menos **1 mes, y menores de 45 años**, subvención de **4.000 €**.
- **Mujer** en las mismas condiciones anteriores, subvención de **4.500 €**.
- **Hombre mayor de 45 años, 5.500 €**, incremento en 500 € si es mujer.
- Hombre mayor de 45 años, y además desempleado de larga duración (24 meses) la ayuda es **de 7.500 €, si es mujer 8.000 €**.
- Transformaciones de contratos temporales de duración mínima de seis meses en indefinidos se subvencionan con **3.000€**.

En un tercer bloque, sin importar la edad de los trabajadores tendríamos:

- Hombre que retorna del extranjero en el mes anterior y que trabajó 6 meses en el extranjero, se subvenciona con 5.500 €, si es mujer incremento en 500 €.
- Hombre desempleado de larga duración, (Mínimo 360 días inscrito como demandante de empleo), ayuda de 5.500 €, **si es mujer se incrementa la ayuda en 500 €**.



"Si el empleador no ha tenido trabajadores a su cargo en el último año, el importe que corresponda de bonificación se incrementará en 2.000 €"

¿Puede un contrato de trabajo contar con más de un tipo de bonificación en la Comunidad de Madrid?

En cualquier supuesto anterior, **a la condición de mujer se asimilan las personas trans**, según la definición que contiene el artículo 1.2 de la Ley 2/2016 de 29 de mayo de identidad y expresión de género e igualdad social y no discriminación de la Comunidad de Madrid.

Como ayudas adicionales en las descritas en los bloques segundo y tercero, **si el empleador** (por ejemplo farmacéutico titular de farmacia que efectúa la contratación) **no ha tenido trabajadores a su cargo en el último año, el importe que corresponda se incrementará en 2.000 €**, que como es lógico solo podrá cobrar por el primer contrato, hasta que vuelvan a darse los condicionantes requeridos, (no tener trabajadores en el último año) y no es aplicable a las transformaciones de contratos temporales en indefinidos.

En las contrataciones a tiempo parcial, también será posible acceder a las ayudas en la proporción de la jornada respecto a una jornada completa, siempre que al menos el coeficiente de parcialidad alcance el 62,5 %.

También referido a los dos últimos apartados de ayudas, debe mantenerse la vigencia del contrato o la transformación en indefinido al menos un año, caso de incumplimiento deben reintegrarse las ayudas recibidas.



ECOMMERCE en la farmacia

Luis Arimany
Ingeniero industrial, CEO y
fundador de Evolufarma



Primeros Pasos: Abriendo los ojos

Cuando nos planteamos tener el **ecommerce**, es decir, la tienda online de nuestra farmacia, normalmente nos planteamos qué diseños queremos que tenga: quiero estos colores, quiero que se parezca a esta otra que me gusta, y yo quiero lo mismo....etc.

Está bien, es lo que hay que hacer, **plantearse el diseño es parte de todo ecommerce**, obviamente, pero ¿realmente es la parte más importante? ¿Es a la que tengo que dedicarle horas y horas a pensar o a discutir con los diseñadores? La respuesta es no. Y te preguntarás ¿por qué no? Es lo más visible de la web, eso es muy importante, lo más importante. Parece, efectivamente, que así sea pero no lo es. ¿Alguien no conoce "milanuncios.com"? ¿Qué opinión tenemos sobre su diseño?

¿Cómo es la imagen "Mil anuncios"?

Es un diseño rústico y desfasado que no le ha restado puntos para encabezar a día de hoy las web más visitadas.

¿Y por qué sucede esto?

Pues porque en la red el rey no es el diseño. Es el contenido. Si nos quedamos en una web, si la usamos, en definitiva, es por el contenido que nos aporta. Piensa en todo lo que usas la red y para qué: lo que te interesa de esa web es el contenido que te ofrece.





¿Un ejemplo de actuación con las ideas claras?

Nuestro ecommerce venderá sólo productos de cosmética exclusivos de marcas que son difíciles de encontrar y además buscaremos nuevas. Tendremos un club de probadores y probadoras a través de la escuela de baile de Ana que tras regalarles los productos que van a probar nos dejarán reseñas en las redes que Ana se encargará de mover.

No escribiremos post con consejos. Sólo subiremos post con opiniones y experiencias con los productos por parte de los clientes que se presten a ello.

A Medio Camino: La estrategia

Una vez que tienes claro que el contenido es la clave deberíamos comenzar a pensar en qué **contenido puedo ofrecer yo como farmacia que interese a los usuarios**. Hazte esta pregunta: **¿Qué me hace diferente?**

Lo **primero que tienes que hacer**, es solo o sola, o con tu equipo **definir qué os hace ahora diferentes y qué os hará diferentes online**. Porque tu farmacia física no tiene porque estar para nada unida (salvo por stock y cuestiones más logísticas) a la online. Es decir, **puedes inventarte una marca y crear un escaparate totalmente nuevo**.

Estas **"diferencias"** deben ser inherentes a ti o al equipo, es decir, **no podrán ser imitadas**. Y un ecommerce, entre otras cosas, también necesita tiempo (y cariño).

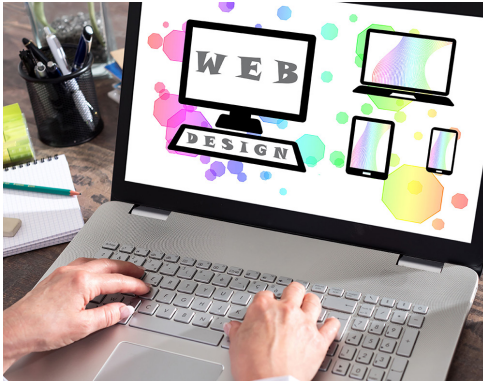
A modo de ejemplo:

- Se nos da muy bien, y nos gusta publicar en Facebook vídeos.
- Somos muy potentes en marcas de cosmética exclusivas.
- Elaboramos paquetes regalo que tienen mucho éxito entre el vecindario.

Pero también pueden ser **habilidades personales del equipo**:

- A Ana se le dan de maravilla las redes sociales. Lleva las de su escuela de baile voluntariamente.

Con esta amalgama de **ideas** debemos decidir cuáles encajarían entre sí y cuáles serían las idóneas para tomar como estrategia de diferenciación.



¿Algún otro apunte para finalizar?

Aún teniendo todo esto listo y pensado nadie te garantiza que vayas a vender si no lo acompañas, tras publicar el ecommerce, de trabajo, pasión, esfuerzo y cuidado. Del mismo modo que trabajas en tu farmacia física así debes trabajar en tu ecommerce.

En Evolufarma somos líderes en el marketing farmacéutico y podemos ayudarte a encontrar lo que te diferencia.

¿Cómo lo ves? ¿Te animas?

Ahora sí: El diseño ¿o no?

Ahora vamos a hablar del diseño. **Empezamos por decidir si queremos mantener nuestra identidad online o desvinculamos el ecommerce de la farmacia a nivel "marca comercial"**. Imaginemos que lo desvinculamos. Nuestra farmacia se llama "**Farmacia Centro**" y el ecommerce se llama "**Be Beauty**".

Perfecto, tenemos **que pedir que nos diseñen un logotipo y una imagen de marca**. Y ahora viene una parte muy importante y eternamente olvidada. El dominio. **El dominio** es el "nombre" que yo "alquilo" en la red para poder ser la dirección que aloje la misma. **La famosa URL, eso es el dominio**. En este caso podríamos pensar en poner "**bebeauty.com**" Y haríamos bien, de hecho, lo alquilaría para tenerlo por ser nuestra marca, pero aquí deberíamos pararnos a pensar.

El SEO, es el posicionamiento de nuestra web en Google (es decir, estar en las primeras posiciones) **a través de acciones en nuestra web que le gusten a Google y nos ayude a escalar puestos**.

Haciendo una explicación muy general podemos decir que **Google busca según escribimos en él**. Es decir, si estuvieses buscando una crema de Darphin ¿Cómo buscarías en Google? ¿Qué escribirías exactamente? Elige una de las **tres opciones: be beauty, Farmacia Centro o Comprar crema darphin....** ¿Ya lo sabes? Seguramente la tercera. Es decir, hacemos búsquedas por contenidos. Y Google, una vez le das a intro, busca en todas las web "comprar crema darphin" **y posicionará primero aquella que cumpla varios parámetros**. No entraremos a detalle en ellos pero sólo es bueno saber que Google mira en los dominios buscando cuáles se pueden asemejar o contener dichas palabras para que aparezca en su resultado de búsqueda.

Si bien es cierto que **Google es cada vez más semántico**. Esto quiere decir que un **SEO más desfasado se centraría en repetir las palabras o términos** de búsqueda por los que queremos posicionarnos infinitas veces. Ahora **Google rastrea toda la web y valora si nuestra web es de interés para esa persona que busca "comprar crema darphin"**.

¿Compramos ladrillo o fondos de inversión y acciones?

El gran dilema de los inversores de hoy es si invertir en ladrillo, fondos o acciones.

¿Cuándo nos damos cuenta de que la vivienda puede bajar considerablemente de precio? y ¿Cuándo comienza a remontar?



¿Compramos ladrillo o fondos de inversión y acciones?

Este es un dilema que tienen cada día muchos ahorradores. Es lógico en un momento en el que ambos caminos son interesantes. Pero puestos a elegir, todo tiene sus pros y contras.

Vamos a tratar de clarificar el tema.

Haciendo un poco de historia, la inversión en vivienda y su elevada cotización alcanzó su nivel máximo en los inicios de 2008. Sin embargo fue en septiembre de ese mismo año cuando todo cambia. **Asistimos a la quiebra del Banco americano Lehman Brothers** y esto se lleva por delante tanto el mundo inmobiliario como la inversión financiera. En este momento nos damos cuenta que las casas pueden bajar y de forma considerable. En Enero de 2009 España entra en recesión por vez primera en 14 años. Desde entonces el camino fue duro hasta llegar a 2013 cuando empieza a remontar otra vez el precio de la vivienda. **Quienes compraron a finales de la crisis (2012-2013) y además lo hicieron en lugares céntricos de Madrid, Barcelona, Bilbao o en las mejores zonas de costa, ahora se encuentran con rentabilidades por encima del 6%-7%. Sin embargo la película ha cambiado mucho: comprando ahora viviendas que se alquilan bien es difícil alcanzar el 4% de rentabilidad.**

¿Cuáles son los gastos que encontramos al comprar un inmueble?
¿y al comprar activos financieros?



¿Podemos vender acciones o fondos en cualquier momento?

Comparemos con detalle.

1.- Costes de operación.

Vivienda.

En la **compra de una casa** nada más empezar nos encontramos con **costes Notariales, IVA** (el comprador de vivienda nueva debe soportar un IVA del 10% en la mayoría de los casos, 4% para viviendas con algún tipo de protección) e **Impuesto de Transmisiones Patrimoniales** (el comprador de vivienda de segunda mano está obligado a pagar este impuesto que se mueve entre el 6% y el 11% dependiendo de la comunidad autónoma). Anualmente conlleva **IBI** (impuesto de Bienes Inmuebles), **Gastos de Comunidad, Seguro de hogar y Gastos generales de mantenimiento anual**.

Activos Financieros.

Los fondos de inversión tienen un coste total anual en torno al 1,5%, **sin comisiones por compra ni venta del activo**.

2.- Liquidez.

Las acciones y fondos son activos de máxima liquidez que **se pueden vender en cualquier momento** en caso de necesidad. Además, **es posible vender sólo una parte** por pequeña que sea, sin afectar al resto de la inversión. **Esto es una gran ventaja que da tranquilidad al ahorrador a la hora de enfrentarse con imprevistos.**

Los inmuebles no se pueden vender por partes y su precio puede experimentar considerables oscilaciones justo en el momento que necesitemos liquidez.

¿Cuándo se liquida un fondo de inversión?



A la hora de invertir en vivienda ¿qué es más rentable?

¿la compra de inmuebles caros o baratos?

3.- Fiscalidad.

Los rendimientos de alquileres que se cobran mensualmente **están gravados al tipo impositivo general que puede llegar hasta el 45%.**

En el caso de las acciones se tributa por el dividendo percibido (al tipo del 21%) pero no por la revalorización hasta que no se venden.

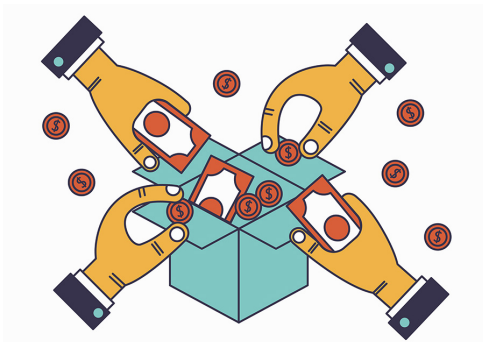
Para los fondos de inversión el diferimiento fiscal es todavía mayor porque no se paga nada a Hacienda hasta que se liquida la inversión y el dinero pasa a la cuenta corriente. Hasta ese momento podemos tener revalorizaciones y efectuar cambios de fondos sin pasar por caja. **Si se quiere, en el caso de los fondos también se pueden percibir rentas periódicas con un bajo coste fiscal.**

4.- Rentabilidades obtenidas.

En el caso de los inmuebles la rentabilidad media en España en el año 2019 se sitúa en torno al 3,9%. Este porcentaje está descendiendo paulatinamente dado el incremento de los precios de la vivienda.

En los dos últimos años el aumento de precio acumulado supera el 12%. Sobre todo en el caso de las grandes ciudades, tras la subida de los alquileres han sido **muchos arrendatarios los que han optado por la compra de vivienda**, contribuyendo a la subida de precios. Estos precios elevados hacen cada vez más complicado obtener rendimientos superiores al 4% con las mensualidades de alquiler. Pero aunque parezcan bajas es lo más aconsejable ya que **es preferible la compra de inmuebles algo caros, pero de primera calidad que garantizan ingresos más elevados y seguros.**

¿En qué situación se encuentran hoy las rentabilidades por alquiler?



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 el caso de acciones y fondos de inversión, también **el entorno de bajos tipos de interés sigue favoreciendo las subidas de cotización**. Por ejemplo, la inversión en fondos con carteras de valores con rentabilidad por dividendo interesante, pueden ofrecer rentabilidades anuales superiores al 5% además de la subida de cotización. Existen fondos muy interesantes, pero es precisa una rigurosa selección.

A modo de conclusión:

Indudablemente tras el desplome posterior al comienzo de la crisis de 2008 ambos mercados han ofrecido interesantes oportunidades a los inversores. Pero según afirman diversos expertos del sector **las rentabilidades medias por alquiler se están moderando**. Desde finales de 2018 estamos viendo descenso de precios salvo en las grandes capitales o las mejores zonas de costa.

Es cierto que en **la inversión financiera la evolución está sujeta a oscilaciones**, pero una buena selección de valores sí que puede proporcionar una recurrencia interesante de dividendos y evolución de cotización más o menos estable. Pero recordemos que **los mercados cambian día a día y estas inversiones deben ser revisadas y modificadas con cierta periodicidad**. Aprovecharse de la flexibilidad de cambio que ofrecen estas inversiones es una gran ventaja que se debe aprovechar.

En **Orbaneja Abogados** analizamos las mejores opciones de inversión tanto para el ahorrador conservador como el dinámico. **Tratamos de valorar en cada caso los riesgos y potencial de rendimiento en cada momento de la mano de profesionales acreditados**. Si está interesado en ello, pregúntenos y le informaremos con detalle. Estamos seguros que le va a resultar de utilidad.

Entrevista a un farmacéutico

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 Nacho Arcos que nos descubre su personalidad energética y actual.



¿Por qué elegiste ser farmacéutico?

Por tradición familiar, se podría decir que he nacido en la farmacia, ya que mi madre la compró estando embarazada y siempre que podía iba allí a ayudar.

Trabajas codo con codo con tu madre ¿Cómo es la relación profesional con ella?

Con mi madre siempre me he llevado bien pero cuando empecé en la farmacia discutíamos mucho, eran dos formas diferentes de ver la gestión de la farmacia. Ahora somos un equipo perfecto: juventud y experiencia.

¿Y con el resto del equipo?

Fantástica, intento ponerme siempre en su lugar al igual que intento que ellos también se pongan en el mío.

En una puntuación del 1 al 5, ¿Qué puntos le das a la importancia de la relación entre el equipo de trabajo para el buen funcionamiento de la farmacia?

Un 6, intento transmitir que todos somos jefes de la farmacia. Todos debemos preocuparnos de hacer las cosas bien, para que los demás podamos desarrollar bien nuestras tareas. Todos debemos saber realizar las tareas de todos.

¿Cómo es la relación que tienes con los pacientes?

Muy cercana, no los considero pacientes, ni clientes, para mí son "mis amigos de la farmacia". Muchos me han visto crecer y son como mis abuelos o tíos. Con la gente joven intento interactuar más, ya que acuden pocas veces a la farmacia y se creen que Dr. Google sabe más que nosotros, es importante demostrarles a las nuevas generaciones que estamos para ayudarles y no para vender cualquier cosa.

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

Vienen sobre todo a informarse sobre temas que salen en la actualidad en redes sociales, informativos, etc. También preguntan sobre el uso de inhaladores o tratamientos más complicados como insulinas. Sobre síntomas menores como congestión nasal, tos, dolor moderado, acidez, diarrea aguda, estreñimiento, acné, dermatitis o urticaria, estrés, fiebre, u ojo seco, etc. Intento que no tengan muchas dudas. Eso significaría que no solo dispensamos sino que además damos consejo en la venta.

¿Te gusta ayudar a los pacientes?

Muchísimo, creo que farmacia y ayudar a los demás van unidos de la mano. Es lo más gratificante de nuestra profesión, sentirte valorado.

¿Atendiste a un paciente difícil?

Si, son las situaciones más desagradables que puedes tener en una oficina de farmacia. Tú quieres hacer bien tu trabajo y mucha gente no lo entiende.

¿Cómo afrontaste la situación?

Informando al paciente de los deberes y derechos que tenemos los farmacéuticos ante la ley, luego ya me callo y no discuto más. Es mejor no discutir, interesa que ese paciente se vaya lo antes posible.

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

Temas administrativos, burocráticos y tener siempre motivado a tu personal. Además controlar la caducidad y tener todo limpio a pie de calle en Madrid es muy engorroso.

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

Creo que el joven farmacéutic@ tiene que estar en constante cambio ya que el mundo que vivimos ahora cambia rapidísimo mientras que antes los cambios eran más lentos, por lo que el tradicional farmacéutico es más conservador y pausado a la hora de atreverse a cambiar. Al joven farmacéutic@ le hace falta un poco de meditación antes de realizar algo, pues va tan rápido en su vida que casi no le da tiempo a pensar y al farmacéutic@ tradicional le hace falta no acomodarse y no tener miedo al cambio.

Tienes una página web y en ella nos dices que vienes a hablar de cosas que los chicos no os atrevéis a hablar entre vosotros, ¿Qué cosas son éstas?

Los chicos podemos hablar mil horas de fútbol, de política, del tiempo, pero nunca nos veréis hablando de que cremas utilizamos. Con mi página web quiero resolver dudas, pero sobre todo hacer ver que los chicos también nos cuidamos. No quiero que ese sea un tema tabú.

¿Por qué te especializaste en dermocosmética?

Nuestra farmacia GP 80 no tiene el colchón de los medicamentos que tienen otras farmacias por lo que te obliga a especializarte en otras ramas.

Yo venía de hacer prácticas en una farmacia en la que casi todas las ventas eran con receta y me tuve que adaptar. Al principio no entendía nada de principios activos, me aburría, pero poco a poco me di cuenta que según iba estudiando me gustaba más y más aconsejar cremas, y también probarlas, ya que probándolas puedes hacer una recomendación casi perfecta.

¿Tiene futuro la dermocosmética en la farmacia?

Claro, tiene muchísimo potencial de mejora. Yo digo que la dermocosmética en la farmacia ya tocó fondo con la venta online. Es un sector con una competencia enorme, esta "liberalizado" ya que la puede vender Amazon, Sephora o cualquier farmacia online, pero ellos no van a dar el consejo que puedes dar tú. Tu objetivo es fidelizar a ese cliente y que no compre las cremas en los otros canales mencionados anteriormente. Es un reto y tenemos que adaptarnos.

¿Es difícil aconsejar cosmética siendo chico?

Es difícil pero no imposible, tienes que probar muchas cremas y estudiar mucho para demostrarle a la gente que sabes de dermocosmética ya que no piensan que un chico pueda aconsejarles una crema, un serum o incluso un maquillaje. La dermocosmética me picó cuando una señora me dijo "Mejor que me atienda alguna de tus compañeras que tú no sabrás de esto".

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

Al principio negaba que la farmacia necesitase estar en el mundo online. Pero ahora lo veo casi obligatorio, es la forma para estar más conectado con tus "amigos de la farmacia" y para hacer ver a la gente que de verdad sabes, y que estás ahí para lo que necesiten, además el coste es muy bajo. Puedes tener Instagram siendo el coste 0 euros. Por lo menos tienes que saber manejar Google My business.

¿Cómo te imaginas el futuro de la farmacia?

La farmacia cada vez más va a ser un establecimiento para prevenir enfermedades, ya que cada vez intentamos cuidarnos más y la dermocosmética ahí juega un papel fundamental, junto con los complementos alimenticios. También de aquí a unos años se venderán más EFPs y tendremos más autonomía para tratar síntomas menores sin tener que derivar al médico. En cuanto a tecnología vamos a experimentar cambios constantes teniéndonos que adaptar rápido para no perder oportunidades.

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

Sacar una sonrisa a los demás, la sonrisa es contagiosa y tiene un poder convincente generando energía positiva en los demás. Hoy en día, poca gente sonríe. Y en la farmacia es fundamental sonreír a todo el mundo.

¿Alguna vez te has sentido decepcionado de ser farmacéutico@?

Llevo poco tiempo trabajando como farmacéutico, de momento no me he sentido decepcionado. Quizás decepcionado de que los gobiernos no confíen en nosotros como personal sanitario que somos y siempre vayan en nuestra contra.

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

- o Hay que tener paciencia, que es la madre de la ciencia, no se puede conseguir todo en 3 días por muchas ganas y fuerzas que tengas.
 - o Lo segundo, que se siga formando, estudiar no se acaba cuando terminas la carrera.
 - o Y tercero y último "Sonríe, cambiarás el mundo".
- Yo me considero farmacéutico joven ya que solo tengo 28 años, así que me los apunto.

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

Me encantaría seguir trabajando junto a mi madre en GP80, acercando la farmacia a las generaciones más jóvenes mediante mi blog, teniendo algún día la posibilidad de convertirme yo en titular, dando continuidad al proyecto que inició mi madre hace más de 30 años.

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

Me preguntaría... **¿Has leído algún libro que te haya ayudado a salir de la zona de confort de tu trabajo?**

Si, dos libros muy recomendables son "¿Quién se ha llevado mi queso?" de Spencer Johnson y "Cómo incrementar las ventas por consejo en el mostrador de la farmacia" de Carmen Fernandez Lorenzo. ¡Intenta auto motivarte siempre que puedas!

Y por último quería dar las gracias a todo el equipo de Orbaneja Abogados por el trabajo que realizáis y por darme la oportunidad de realizar esta entrevista. ¡Muchísimas gracias!

¡GRACIAS A TI NACHO!

HA SIDO UN PLACER HABLAR CONTIGO, COMO TAMBIÉN ESPERO QUE LO SEA PARA AQUÉLLOS QUE LEAN ESTA ENTREVISTA .

Encuentros Orbaneja

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

En **Orbaneja Abogados** regresamos de las vacaciones con las pilas cargadas y con muchas ganas de afrontar la última parte del año.

Para contagiar a los farmacéuticos de nuestra energía, no hubo nada mejor que invitarles a asistir a los talleres que impartieron en nuestras oficinas grandes 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.

"Cómo seleccionar bien al personal de tu farmacia"

4 de abril

Taller impartido por Eugenio Fernández.

2ª sesión "Control Jornada de Trabajo"

8 de mayo

Taller de Farmaverita impartido por Olga Molina.

"Cómo entender bien la factura de mi proveedor"

30 de mayo

Taller de Pharmavera impartido por Mabel Rodríguez y Helena Rodero.

"El cliente. Un invitado especial."

Orbaneja 4.0

Cada vez son más las farmacias que comprenden la importancia de la digitalización del mundo empresarial. **En Orbaneja Abogados** hace tiempo que lo entendimos, no hay más que echar un vistazo en las redes sociales y en los medios digitales de comunicación para notar nuestra presencia en ellos.

Como saben nuestros lectores, son varias revistas y periódicos vinculados con el sector sanitario los interesados en publicar nuestros artículos con noticias de actualidad en sus medios.

Hoy 17 de mayo en España, al igual que en otras partes del mundo celebramos el Día de Internet.

El objetivo de este día es dar a conocer las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías para mejorar el nivel de vida de los pueblos y de sus habitantes.



Orbaneja
ABOGADOS

abogados@orbaneja.com
www.orbaneja.es

f t y i n

La Jornada Laboral a la Carta en la Oficina de Farmacia

"Las personas trabajadoras tienen derecho a solicitar las adaptaciones de la duración y distribución de la jornada de trabajo..."
(Art. 34.8 Estatuto de los Trabajadores.)

De primero
Priman las necesidades de la persona trabajadora.

De segundo
Las necesidades organizativas o productivas de la empresa.

De postre
La elección del trabajador de horario por sus circunstancias personales supondrá un problema de costosa solución.




Orbaneja
ABOGADOS

"La respuesta está en el tiempo que llevamos con vosotros...Seguridad, Tranquilidad, Evolución"
Miguel Ángel de Antonio.

Esta sección pretende mostrar al lector algunos ejemplos y a su vez animar 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:

Acabo de comprar una oficina de farmacia y para hacer frente a la adquisición de este negocio he pedido un préstamo al banco. Cada mes pago la cuota correspondiente que incluye la amortización del principal y los intereses. ¿Es deducible este pago ya que es un préstamo vinculado a mi actividad profesional?

R.F.C. Alicante.

"Las cuotas de las tarjetas, el pago por TPV y las comisiones de mantenimientos de las cuentas bancarias son deducibles."

RESPUESTA:

Un gasto deducible es aquel que está relacionado con la actividad profesional que desarrolla la empresa o autónomo. En ocasiones se piensa que la totalidad de la cuota de un préstamo (devolución del principal e intereses) es un gasto y que, además, se puede deducir en el bloque de la declaración de impuestos. Pero lo que realmente es un **gasto, es el activo comprado con ese dinero que prestó el banco**, en este caso la oficina de farmacia, que se imputa a gastos a través de la amortización.

La devolución del capital es simplemente el pago que se hace al banco para devolver lo prestado. Los intereses de la financiación ajena **sí son un gasto** como lo pueden ser los gastos de la luz o las nóminas de los empleados.

Por lo tanto, desde el punto de vista fiscal, los **intereses de préstamos y créditos son un gasto que se puede deducir en la declaración del IRPF** (en el caso de los farmacéuticos) y en los pagos fraccionados que se van presentando cada trimestre.

En la misma línea hay que tener en cuenta **que las cuotas de las tarjetas o del pago por TPV** así como las **comisiones de mantenimientos** de las cuentas bancarias **también son deducibles** presentando el correspondiente extracto como justificante. Eso sí, únicamente si todos estos gastos dependen de la actividad y son necesarios para el ejercicio de la misma.



PREGUNTA:

Quisiera que mi hijo trabajara en mi farmacia de la que soy propietario ¿Cómo debo proceder?

P.L.T. Baeza.

**RESPUESTA:**

El Art. 12.1 y 2 de la L.G.S.S., establece claramente que quedan **comprendidos en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos** (en adelante RETA) **el cónyuge y los parientes del propietario de la actividad hasta el segundo grado inclusive, ya sea por afinidad o consanguinidad**, (hijos, nietos, padres o abuelos), **cuando convivan en su hogar, estando a su cargo y trabajen de forma habitual en la actividad, siempre que no tengan la condición de asalariados.**

Para saber exactamente dónde proceder a tramitar al alta del hijo en seguridad social, es decir o bien en **Autónomos como Colaborador Familiar** o bien en **Régimen General como trabajador por cuenta ajena**, tenemos que tener en cuenta tres variables concretas, como son **la edad del hijo, la convivencia con el titular del negocio y si existe o no retribución al mismo, encontrándonos con los siguientes supuestos:**

- 1).- **Hijo menor de 30 años con retribución**, aunque convivan y dependan del titular, o mayores de esa edad en los casos de **"especiales dificultades"** como pueden ser con grado de discapacidad intelectual superior al 33 %, física y mental con grado entre el 33% y el 65 % o sensorial con un grado superior al 65 % (Habría que ver el caso concreto), **alta en el Régimen General con contrato de trabajo.**
- 2).- **Hijo menor de 30 años sin retribución**, que conviva y dependa del titular, **alta en Autónomos como Colaborador Familiar.**
- 3).- **Hijo mayor de 30 años, con retribución**, que NO conviva ni dependa del titular, **alta en Régimen General** con contrato de trabajo.
- 4).- **Hijo mayor de 30 años, sin retribución**, que conviva y dependa del titular, **alta en autónomos como Colaborador Familiar.**

A tener en cuenta:

En la contratación de este hijo menor de 30 años en Régimen General debemos estar a lo dispuesto en la Disposición Adicional séptima de la Ley 6/2017, por la cual se establece una **bonificación por la contratación de familiares del trabajador autónomo** en la cuota empresarial por contingencias comunes del 100 % durante un periodo de 12 meses. Así mismo debemos recalcar que tampoco se cotiza a la contingencia de desempleo, por lo que **la cuota de seguros sociales se reduce bastante, sobre todo en el primer año.**

En el caso de alta del hijo en autónomos como Colaborador Familiar, conlleva una **bonificación del 50% en la cuota durante 18 meses y un 25 % en los 6 meses siguientes.** En algunos casos concretos, de altas en régimen general del hijo, nos cabe la posibilidad de solicitar posibles **subvenciones de la Comunidad de Madrid.**

Oferta de farmacias

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

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

ZONA TETUÁN

Código:
910.725
Localidad:
Madrid
Facturación:
935.000 euros

ZONA VALLECAS

Código:
910.412
Localidad:
Madrid
Facturación:
320.000 euros

ZONA PEÑAGRANDE

Código:
710.306
Localidad:
Madrid
Facturación:
480.000 euros



ZONA VENTAS

Código:
910.625
Localidad:
Madrid
Facturación:
190.000 euros

ZONA CENTRO

Código:
811.221
Localidad:
Madrid
Facturación:
2.600.000 euros

ZONA CENTRO

Código:
910.425
Localidad:
Madrid
Facturación:
275.000 euros



ZONA CHAMBERÍ

Código:
910.219
Localidad:
Madrid
Facturación:
800.000 euros

ZONA CANILLEJAS

Código:
710.730
Localidad:
Madrid
Facturación:
650.000 euros

Oferta de farmacias

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

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

ZONA RETIRO

Código:
910.702
Localidad:
Madrid
Facturación:
430.000 euros

ZONA VICÁLVARO

Código:
811.026
Localidad:
Madrid
Facturación:
850.000 euros

ZONA NORESTE

Código:
710.201
Localidad:
Madrid
Facturación:
900.000 euros

ZONA BARRIO DEL PILAR

Código:
910.204
Localidad:
Madrid
Facturación:
800.000 euros



ZONA HORTALEZA

Código:
910.131
Localidad:
Madrid
Facturación:
850.000 euros



¡Pregúntenos y le ayudaremos!

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



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

