

La revista de la Farmacia

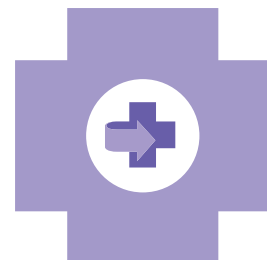


Oferta de farmacias

Si te planteas cambiar el *stress* de la ciudad por la tranquilidad de una **zona rural**, no dejes escapar esta oportunidad y desarrolla tu profesión rodeado de naturaleza y a un paso de Madrid.



También te ofrecemos otra oportunidad de inversión: dirigir tu **PARAFARMACIA**



 C/ Santa Engracia, nº 19 - 1º
28010 Madrid

 farmaciasconfuturo@orbaneja.com
abogados@orbaneja.com

 91 445 48 54

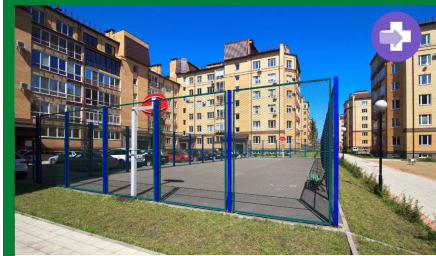
 www.orbaneja.com

#FarmaciasConFuturo
    

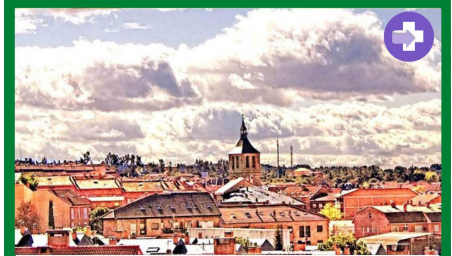
Algunas de las Farmacias situadas en la Comunidad de Madrid que forman parte del dossier de Orbaneja Abogados son éstas:



MUNICIPIO ZONA NORTE



ZONA ALCORCÓN



**ZONA SIERRA
DE MADRID**



ZONA ALCORCÓN



ZONA BARRIO DEL PILAR



ZONA LA PEINETA



ZONA SUR DE MADRID



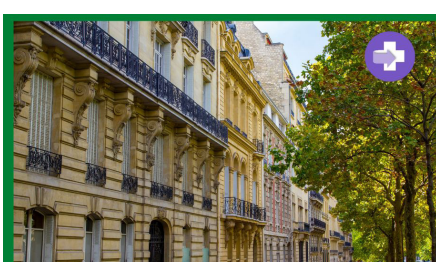
ZONA HORTALEZA



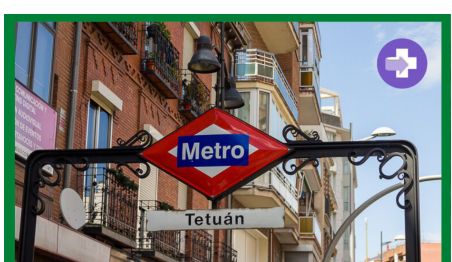
ZONA TRES CANTOS



ZONA SAN BLAS



ZONA CENTRO



ZONA TETUÁN



**“Pregúntate si lo que estás haciendo
hoy te acerca al lugar en el que
quieres estar mañana”**

Walt Disney

¿Buscas comprador para tu farmacia?

¿Estás buscando una farmacia?

**NO TE COMPLIQUES,
TENEMOS LO QUE BUSCAS.**

En **Orbaneja Abogados**
podemos ayudarte.

Más de 70 años asesorando
en compraventa de farmacias.



Orbaneja
A B O G A D O S

Llámanos al **91 445 48 54**

ESCRÍBENOS A:
farmaciasconfuturo@orbaneja.com
www.orbaneja.com

SIGUENOS EN:     

TRANSMISIÓN DE FARMACIAS | LEGAL | LABORAL | FISCAL | ECOMMERCE | ASESORAMIENTO FINANCIERO Y PATRIMONIAL

Índice

OFERTA DE FARMACIAS	2-3
Nuestras Farmacias a la venta	
EDITORIAL	7
ÁREA COMPRAVENTA DE FARMACIAS	8-11
¿Es ahora un buen momento para comprar una farmacia?	
ÁREA LEGAL	12-14
Reflexiones sobre las novedades y contenidos de la ley de ordenación farmacéutica de la Comunidad de Madrid	
ÁREA FISCAL-CONTABLE	15-19
Software de Facturación. Nuevo Suministro de Información a la AEAT	
ÁREA LABORAL	20-23
Fin de la bonificación del 100% en las sustituciones durante la maternidad o paternidad	
ÁREA ECONÓMICA	24-27
Claves de tipos de interés y evolución de mercados en los próximos meses	
ENTREVISTA A UNA FARMACÉUTICA	28-30
Homenaje a la mujer farmacéutica	

Editorial



Joaquín de Eugenio Orbaneja
Fundador



Eugenio de Eugenio Fernández
Socio Director



María Teresa Fernández López
Co-Socia Directora



Blanca de Eugenio Fernández
Gerente

Acabamos de cerrar como quien dice un año 2022 especial; la Guerra de Ucrania ha sido sin duda el acontecimiento que más nos sorprendió, sobre todo viniendo de la Pandemia. Comenzamos el **año 2023** con ganas y nos hemos encontrado con que hace ya un año de la Guerra, y además se ha producido una inflación y un incremento de los tipos como hacía muchos años que no veíamos.

A pesar de todo, 2022 ha sido un año bueno para las farmacias, porque han seguido demostrando estar en primera línea. Es cierto que todavía **los precios de determinados medicamentos están muy por debajo de otros países europeos**, y se ha reivindicado desde diferentes colectivos para que estos precios aumenten. La cuestión que hay detrás de estas demandas es el umbral mínimo de rentabilidad que, si no se alcanza, pone en riesgo la continuidad de productos muy costo-eficientes.

A nivel legal y por hacer un resumen de lo que fue el final del año, acabamos con la aprobación de la **Ley de Ordenación Farmacéutica para Madrid**. Todavía muchos de los aspectos más controvertidos como son la libertad de horario, y la atención farmacéutica domiciliaria están pendientes de desarrollo.

En materia fiscal el 2023 viene movidito: El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) es uno de los tributos con más cambios fiscales para este año, y la novedad de mayor calado es la subida del tipo de gravamen del ahorro en las transmisiones de oficinas de farmacia. "Como media, un farmacéutico que venda su botica este año pagará entre 15.000 y 50.000 euros más que 2022". Desde el uno de enero de 2023, se crea un nuevo tramo para importes que sobrepasen los 300.000 euros, quedando fijado el tipo de gravamen en un 28% aumentando en dos puntos porcentuales.

En materia laboral, todo comienzo de año siempre trae consigo **novedades**, pero este año 2023 especialmente. La primera gran novedad es la publicación del **XXV Convenio Colectivo Nacional de Oficinas de Farmacia**. También hay cambios en las cotizaciones de autónomos que afectarán a todos los titulares de Farmacias, los cuales deberán cotizar en función del rendimiento neto real informado. Por si esto fuera poco, a partir del 1 de abril entrará en vigor el nuevo sistema de partes de baja por IT, y a partir del 1 de septiembre habrá cambios en cuanto a las bonificaciones, incentivos y mantenimiento del empleo.

Nos preguntamos además si el futuro de la farmacia va a ser realmente asistencial como se pretende, o esto quedará más bien en papel mojado. Lo que está claro es que, si se implantan nuevos servicios en las farmacias, éstos han de ser rentables, porque si no llegará un momento en que no sean viables como negocio las oficinas de farmacia.

"Lo importante no es como se empieza, sino como se acaba"

¿Es ahora un buen momento para comprar una farmacia?

Blanca de Eugenio

Abogada

Gerente de Orbaneja Abogados



La compra de una farmacia es una gran inversión que requiere de un proceso de planificación y reflexión durante un largo plazo. Por otro lado, **las farmacias siempre han respondido muy bien a las crisis**, y en concreto, han salido victoriosas de la pandemia. Por otro lado, las farmacias son un negocio regulado, y eso tiene sus cosas buenas y sus cosas malas. Algunos se preguntan si en épocas de crisis el gobierno apoya o no a las farmacias. La realidad es que por un lado sí, pero por otro **siguen bajando los precios de los medicamentos y parece que esto no va a cesar**.

“Las farmacias son un negocio regulado, y eso tiene sus cosas buenas y sus cosas malas.”



Las farmacias además están muy condicionadas por la población existente. Recientemente **en Madrid han salido dos concursos de oficinas de farmacia, lo que demuestra que hay hueco para más**.

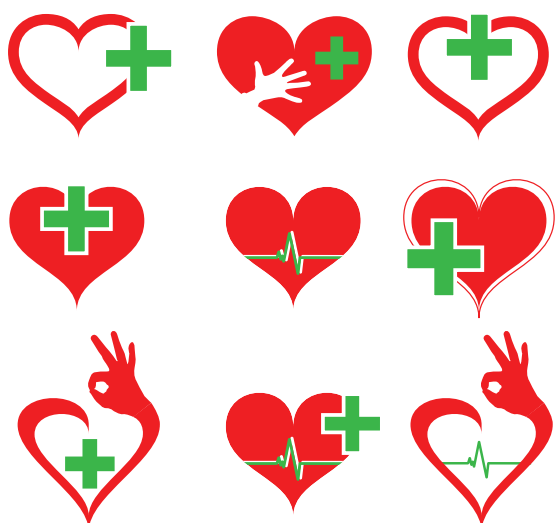
Si además de los condicionantes legales hablamos de la financiación, hay que decir que las farmacias siempre se han considerado un sector refugio y los bancos siguen dando financiación en este sector. Es cierto que **la financiación se ha encarecido, pero quizás menos que en otros sectores**.

El IPC es la espada de Damocles de los Bancos Centrales, pero empieza a remitir, tal y como se puede ver en nuestro último artículo y los tipos de referencia se acercan al objetivo.

El Euribor a doce meses, el tipo de interés más utilizado en los préstamos hipotecarios, ha continuado su carrera al alza en enero y febrero. La media mensual se situó en enero por encima del 3,4%. El aumento en el conjunto de 2022 fue de 3,61 puntos porcentuales, el mayor para un ejercicio completo y a distancia de la subida de 2006 que fue de 1,138 puntos porcentuales. **Actualmente estamos en tasas no vistas desde finales de 2008.**

Las previsiones apuntan a que se mantenga esta tendencia durante la primera mitad del año aunque con idas más moderadas. Indudablemente **no volveremos a los niveles negativos de 2021**, pero sí a una normalización que nos podría llevar al entorno del 2,5%. Los bancos financian las farmacias con tipos fijos, tipos variables y tipos mixtos. Quedémonos con que sea cual sea la estructura, se financian este tipo de operaciones muy bien, pero dependiendo de la aportación, las condiciones serán unas u otras.

Algunos **CONSEJOS** para los que estén pensando en **COMPRAR** una farmacia:



1 Compra una farmacia que puedas pagar. Con poderla pagar no sólo nos referimos a que el Banco nos dé el préstamo, sino que podamos obtener beneficios de la misma en un plazo de tiempo más o menos razonable. Es decir, muchos nos preguntan ¿cuántos años tardo en pagar la farmacia?, y la pregunta sería más bien, ¿cuándo puedo empezar a vivir de la farmacia?, y no te obsesiones tanto por cuándo la terminas de pagar.

El Price Earning Ratio o PER es el ratio que establece una comparación entre el precio de la acción y su **beneficio neto**, es decir, el número de veces que el beneficio después de impuestos de una compañía está contenido en el precio de una de sus acciones. Es un indicador de lo que pagaría el mercado por cada **unidad monetaria** de su beneficio. El **PER** de una acción se calcula dividiendo el precio del título entre el valor del beneficio neto por acción, descontando impuestos.

“El PER de una acción se calcula dividiendo el precio del título entre el valor del beneficio neto por acción, descontando impuestos.”

Es uno de los múltiplos más utilizados para estimar si las acciones de una compañía están caras o baratas y poder comparar entre diferentes empresas parecidas y del mismo sector. Cuanto mayor sea el PER, más bajos serán los beneficios netos respecto a su **cotización** actual. **El PER, multiplicado por el beneficio neto de la entidad, facilita la obtención de un valor orientativo de una empresa.**

La fórmula del PER es muy sencilla:

$$\text{PER} = \text{Valor de Mercado de la empresa (número de acciones x precio de la acción)} / \text{Beneficios de la Empresa (B. Neto)}.$$

Para los analistas, este valor de **PER** adecuado para las empresas, está entre 10 y 17.

Ya sabemos que las farmacias no se componen de acciones pero podemos extrapolar esta fórmula a las mismas y calcular si el precio que estamos pagando es correcto o no y si seremos capaz de amortizarlo.

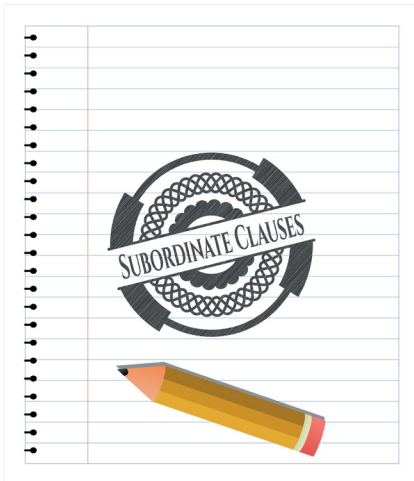
“Cuanto mayor sea el PER, más bajos serán los beneficios netos respecto a su cotización actual.”



- 2 Compra una farmacia que te guste:** Esto es una verdad a medias, dado que si llegado un momento no te gusta siempre la puedes vender. Las farmacias son de los pocos activos que ganan valor desde el día que se compran. No ocurre lo mismo con un coche o con un ordenador, que están obsoletos desde casi el día siguiente.
- 3 Pregunta mucho sobre la farmacia que vas a comprar.** Muchas de las cosas no están refrendadas por un impuesto o por una liquidación de recetas; son muchos intangibles que te pueden hacer tomar la decisión de comprar o no una farmacia.
- 4 Lee con mucho cuidado** todos los documentos que firmas cuando te has decidido por comprar una farmacia.

“Infórmate bien sobre la farmacia que vas a comprar y lee con atención lo que firmas”

“Piensa antes de comprar, si necesitas a todos los empleados.”



5 Si vas a comprar el local, muy atento al contrato de arrendamiento; no mires sólo lo que vas a pagar ahora sino las posible subidas, y las condiciones y cláusulas del contrato para el día que tú no estés o la quieras transmitir.

6 Dedícale un tiempo a los empleados: qué categoría tienen, cuánto tiempo llevan en la farmacia, qué horario hacen, dónde viven.. y piensa si necesitas a todos, si te quedas sólo con alguno y por qué.

7 Cuidado con las ofertas de compra que haces: el vendedor no está obligado a aceptar pero tú como comprador si haces una oferta con unas condiciones tienes que respetarlas. Nunca y en ningún caso, una intermediaria que no ha llevado a buen fin la operación podrá reclamar sus honorarios profesionales en tanto que no ha cumplido, ni finalizado el encargo.

“Ojo con los contratos de arrendamiento al comprar el local y cuidado con las ofertas de compra que se hagan; hay que respetarlas hasta el final.”

Siempre ha habido negocios que han funcionado en épocas de crisis, y otros como las farmacias que directamente son anticíclicos. Las crisis económicas también llevan consigo estados de mayor angustia. En 2019, según la Organización Mundial de la Salud, el 45 % de los trabajadores sufren estrés laboral. Esto supone que aumenta la demanda de consultas psicológicas, yoga, mindfulness o meditación. Y en este saco metemos también a la farmacia. Es indudable que la **gente se cuida más. También es un buen momento por apostar por la dermo y el maquillaje**, porque en tiempos de crisis, cuando la ropa se encarece, queda el autocuidado en todas sus dimensiones.

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: beugenio@orbaneja.com

Reflexiones sobre las novedades y contenidos de la Ley de Ordenación Farmacéutica de la Comunidad de Madrid.



Rosa Blanco Cuevas

Abogada Departamento Transmisiones
Orbaneja Abogados

“Algunas de las novedades necesitan desarrollo reglamentario.”



El pasado 22 de diciembre por fin se publicó la Ley 13/2022 de 21 de diciembre de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid. El mayor reto que tenemos ahora es que se aplique de forma correcta y que sea lo antes posible.

Muchas de las novedades importantes no están desarrolladas en las normas, y se ha postergado el desarrollo a un posterior Reglamento (atención farmacéutica domiciliaria, SPD, etc). Otras, en cambio, que no necesitan ese desarrollo reglamentario, serán objeto de aplicación por la Administración (como el procedimiento administrativo de transmisión de farmacias o la libertad horaria).

“El mayor reto que se nos presenta es la correcta aplicación de la nueva Ley y que sea lo antes posible.”

La Ley de Farmacia de Madrid podrá servir de ejemplo a otras autonomías, pero algunas de sus novedades (atención farmacéutica domiciliaria, criterios de planificación y autorización de nuevas farmacias en 3.000 habitantes...) necesitan desarrollo reglamentario.

En concreto las novedades que podrían tratar de copiar otras regiones son:

Las novedades más importantes de la norma



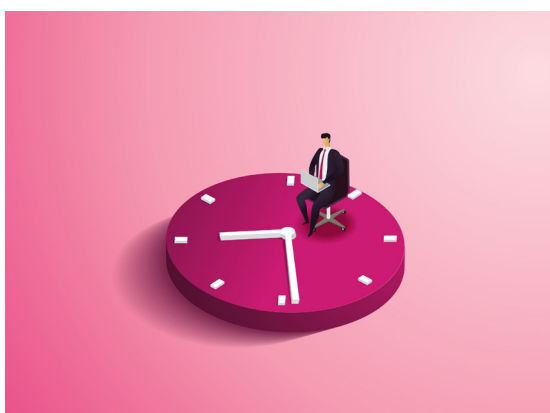
- Inclusión de los derechos y obligaciones tanto de los pacientes y usuarios como de los profesionales.
- Previsión de posibles actuaciones ante situaciones de emergencia sanitaria.
- La creación de un registro de establecimientos y servicios farmacéuticos.
- La atención farmacéutica domiciliaria y dispensación de medicamentos y productos sanitarios.
- Se incluye la sección nutrición y dietética dentro de la **Oficina de Farmacia**.
- Publicidad en las **Oficinas de Farmacia**, así como la posibilidad de contar con página web corporativa y otras herramientas tecnológicas.
- Concurso de traslados para las nuevas aperturas.
- Flexibilidad en los horarios de farmacia.
- Obligación de contar con depósito de medicamentos propios los centros de servicios sociales de carácter residencial con más de 100 camas.
- Se detallan con más rigor las infracciones y aumentos de las sanciones económicas que llevan aparejadas.

“Nutrición y dietética, publicidad, flexibilidad horaria, son algunas de las novedades.”

En algunas de las novedades que introduce la norma, como es el caso de la publicidad, la Comunidad de Madrid estaba muy atrasada respecto a otras Comunidades como Cataluña.

En cuanto a la **ATENCIÓN FARMACÉUTICA DOMICILIARIA** consideramos que es la que más repercusión va a tener en otras comunidades, ya que con el envejecimiento de la población es realmente una necesidad de la sociedad.

¿Qué novedades podrán ver el desarrollo reglamentario este año?



“La nueva Ley viene para quedarse.”

Más que desarrollo reglamentario, este año habrá que comprobar cómo va a ser la **LIBERTAD DE HORARIOS**. Habrá que esperar al 2024, y si habrá posibilidad de elegir distintos horarios, sobre todo pensado en la época estival. En Madrid capital habrá muchas farmacias que no querrán mantener el horario ampliado, y en cambio las farmacias del extrarradio, sobre todo las de los municipios con segundas residencias, estarán más interesadas en ampliarlos en esa fecha.

Y como he indicado anteriormente, el procedimiento de autorización de transmisión, al incluir la norma que será efectiva la misma desde que se comunique el acto jurídico a la autoridad competente. En **la actualidad la efectividad de la transmisión se producía con la posterior autorización administrativa**.

También será polémico el futuro de las novedades en relación a la **PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN**. En principio dicha publicidad está destinada sólo a las actividades y funciones propias de la farmacia, pero habrá muchas zonas “grises” que no sabremos si son publicidad o no y habrá que resolver.

El año 2023 acaba de empezar y veremos con la práctica del día a día cómo funciona esta nueva Ley que parece que viene para quedarse.

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: rblanco@orbaneja.com

Software de Facturación. Nuevo Suministro de Información a la AEAT

Jose María Cobo
Abogado y Asesor fiscal



Recordemos que la **Ley 11/2021 de 9 de Julio de lucha contra el fraude fiscal** establecía unas normas contra las prácticas de elusión fiscal que ya comentamos en su día, tanto su alcance como sus repercusiones, siendo necesario en algunos aspectos, un desarrollo reglamentario.

“Se añade un apartado con el fin de incorporar una nueva obligación tributaria.”



“Los sistemas y programas informáticos soportarán los procesos contables.”

Con el objetivo de no permitir la producción y tenencia de programas y sistemas informáticos que **permitan la manipulación de los datos contables y de gestión, se añade en base al artículo 13.4 de la Ley 11/2021, el apartado j) del artículo 29.2 de la Ley 58/2003 General Tributaria**, por el que se incorpora **una nueva obligación tributaria formal**: «La obligación, por parte de los productores, comercializadores y usuarios, de que los sistemas y programas informáticos o electrónicos que soporten los procesos contables, de facturación o de gestión de quienes desarrollen actividades económicas **garanticen la integridad, conservación, accesibilidad, legibilidad, trazabilidad e inalterabilidad de los registros**, sin interpolaciones, omisiones o alteraciones de las que no quede la debida anotación en los sistemas mismos»

“El objetivo es asegurar una conexión sencilla, barata, segura y eficiente entre administrados y administración en entornos digitalizados.”



El pasado **21 de febrero de 2022** se dio un paso más en el desarrollo legislativo en este aspecto y se sometió a trámite de información pública, el **Proyecto de Real Decreto** por el que se aprueba el **Reglamento** en el que se establecen los requisitos que tienen que cumplir los sistemas y programas informáticos o electrónicos que soporten los procesos de facturación de empresarios y profesionales, así como la estandarización de los formatos de los registros de facturación.

Se trata de asegurar una conexión sencilla, barata, segura y eficiente entre administrados y administración en entornos digitalizados. El desarrollo de estos sistemas informáticos debe permitir a medio plazo un significativo ahorro de los costes de cumplimiento de toda índole y, en particular, por lo que se refiere al presente Real Decreto, de los **costes de cumplimiento tributario**, y es lo que se ha dado en llamar **“cumplimiento tributario por diseño”**.



“Los sistemas y programas informáticos o electrónicos que soporten los procesos de facturación de empresarios y profesionales deberán cumplir una serie de requisitos.”

Este Real Decreto pretende conseguir la **modernización de la dotación digital** de pymes, microempresas y autónomos, a la vez que una **mejora en el cumplimiento tributario y en la lucha contra el incumplimiento**. La consecución de tales objetivos contribuirá a la evaluación de las reformas llevadas a cabo en los pilares de Digitalización y de Lucha contra el Fraude Fiscal.

Se posibilita a través de la estandarización de los formatos de los registros que contienen la información generada, su aportación a la Administración tributaria, ya sea mediante **requerimiento singular** o, en una fase posterior si así se determinara, **mediante suministro general de la información**. Este Real Decreto pretende asegurar que la extracción y aportación de datos de facturación que se deba realizar a la Administración tributaria se produzca en su formato original, sin alteraciones en los registros que contengan la información generada en la emisión de los documentos electrónicos o físicos de las facturas o justificantes, tal como especifica la Ley General Tributaria:



“El sistema informático impedirá modificar, anular u ocultar datos.”



- En toda prestación de servicios o intercambio de bienes que genere una factura, el software deberá tener la capacidad de remitir de forma segura y automatizada dichos registros de facturación a la Agencia Tributaria. También debe permitir a la AEAT el acceso inmediato y la extracción de los datos registrados. O bien, el contribuyente **envía automáticamente cada registro de facturación** a la AEAT a través del llamado **Sistema de emisión de facturas verificables** o sistema **VeriFactu** (Factura verificable en la sede electrónica de la AEAT), o por el contrario se deberá **firmar electrónicamente** cada registro de facturación y estar en cualquier momento a disposición de la AEAT.
- El sistema informático omitirá cualquier funcionalidad que implique **modificar u ocultar datos, así como su anulación, y garantizará la trazabilidad de los datos y el correcto almacenamiento** de los registros para cualquier inspección.
- Registro de eventos: el sistema deberá disponer de un registro en el que se aprecien todas las **interacciones desarrolladas, operaciones y sucesos acaecidos** durante su uso. Esto implicará un registro de aspectos tales como inicio y parada, entrada y salida de usuarios, errores o actualizaciones del sistema. Estos datos se conservarán hasta el periodo de prescripción de las obligaciones tributarias.

“La AEAT tendrá acceso inmediato a los datos registrados.”

El texto reglamentario enlaza con la vigente disposición adicional decimoquinta del Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos, aprobado por el **Real Decreto 1065/2007, de 27 de julio**, que se refiere a la estandarización de formatos de intercambio de información con trascendencia contable y fiscal, y a la posibilidad de establecer requisitos sobre la autenticidad, integridad, inscripción, exactitud, irreversibilidad, trazabilidad y detalle en el cumplimiento de sus obligaciones de registro y/o contables por medio de equipos electrónicos de procesamiento de datos.

Tras la publicación del borrador de dicho proyecto de Real Decreto, y a falta de su aprobación y publicación en el BOE, en principio, los obligados tributarios deberán tener operativos los sistemas informáticos adaptados a las características y requisitos que se establecen en el citado reglamento y en su normativa de desarrollo a partir del **1 de Enero de 2024**.

“ Los obligados tributarios deberán tener operativos los sistemas informáticos adaptados a las características y requisitos que se establecen en el reglamento. ”



Queremos destacar e informar que este **“nuevo sistema de información”** de la venta diaria de una Farmacia a la AEAT, **ya está vigente** y activo en todo el territorio del **País Vasco**, a través del **TiketBAI (TBAI)** desde el **1 de Enero de 2022**, habiendo entrado en pleno funcionamiento en:

- **Álava: 1 de julio de 2022** para actividades profesionales y farmacias.
- **Guipúzcoa: 1 de mayo de 2022** para empresas de los sectores del comercio minorista como es una Farmacia.
- **Vizcaya:** voluntaria a partir del **1 de enero de 2022** y obligatoria a partir del 1 de enero de 2024.

“Códigos QR en los tickets de venta que conectan directamente con la Agencia Tributaria. ”

Este **TBAI** nace como un proyecto compartido entre las tres Diputaciones Forales y el Gobierno Vasco que tiene como objetivo establecer una serie de obligaciones legales y técnicas, de modo que, a partir de la entrada en vigor de TBAI, todas las personas físicas y jurídicas que realicen una actividad económica deberán utilizar un software de facturación que cumpla los requisitos técnicos que se publiquen.



Este nuevo sistema permite a las haciendas forales **controlar los ingresos de las actividades económicas de las personas contribuyentes** y, en particular, de aquellas actividades enmarcadas en sectores que realizan **entregas de bienes o prestaciones de servicios a las y los consumidores finales, cobrados en gran medida en efectivo**. Asimismo, dicha información se utilizará para facilitar a los contribuyentes el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

Con ello se persigue la asistencia a los obligados tributarios en el cumplimiento de sus obligaciones fiscales y **una función preventiva del fraude fiscal**, con la finalidad de garantizar que **todas las personas contribuyan al sostenimiento de las cargas públicas conforme a su capacidad económica**.

“TBAI consiste en un encadenamiento de las facturas o tickets de venta, firmadas electrónicamente, para impedir su manipulación o borrado.”

Básicamente lo que TBAI hace es un encadenamiento de las facturas o tickets de venta, que asimismo se **firman electrónicamente**, lo que impide su manipulación o borrado. Ello va a asegurar **la autenticidad, integridad, trazabilidad e inviolabilidad de los registros informáticos**, en definitiva, que no se puedan manipular o borrar las facturas una vez emitidas a través de los diferentes dispositivos tales como terminales punto de venta (TPV), ordenadores personales, máquinas de vending avanzadas, balanzas avanzadas, tabletas o teléfonos móviles. **Los registros deberán ser remitidos a las Haciendas forales correspondientes cumpliendo la forma y plazos establecidos por cada una de ellas.**

Este sistema ya implantado en el País Vasco, y de iguales o similares características que en el establecido en el proyecto de Real Decreto comentado anteriormente a nivel nacional, les está dando un resultado muy satisfactorio a la Hacienda Foral Vasca, por lo que entendemos que a lo largo de este ejercicio 2023 el Ministerio de Hacienda, hará lo posible en priorizar al máximo, el desarrollo legislativo de dicho proyecto para su entrada en vigor a partir del **1 de Enero de 2024**.

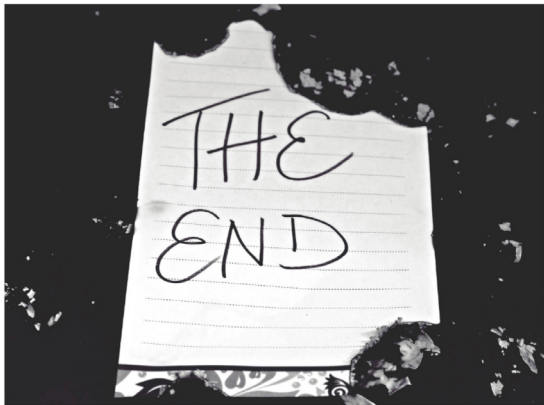
Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: jmcobo@orbaneja.com

Fin de la bonificación del 100% en las sustituciones durante la maternidad o paternidad



Elena Ropero
Abogada Departamento Laboral
Orbaneja Abogados

“A partir del 1 de septiembre: fin de la bonificación del 100% en las sustituciones durante la maternidad o paternidad.”



A partir del 1 de septiembre de 2023, (RD 1/2023) hay nuevas bonificaciones en las contrataciones. Las empresas que apliquen las nuevas bonificaciones del RD deberán **mantener el nivel de empleo, como mínimo 3 años** desde la fecha del inicio de contrato o transformación. Así mismo, las empresas que extingan contratos bonificados a través de un **despido reconocido o declarado improcedente quedarán excluidas durante 1 año , a contar desde dicho reconocimiento o declaración, de los incentivos a la contratación laboral**. (ARTS. 11.4 y 9.3 RDL 1/2023).

Las cuantías de las bonificaciones establecidas en el siguiente cuadro son para empleados a **tiempo completo**. En caso de tratarse de un contrato a tiempo parcial, estas se reducirán en proporción a la jornada.

Dicho lo anterior, las bonificaciones quedarán del siguiente modo:

TIPO DE CONTRATO	COLECTIVO	BONIFICACIÓN MENSUAL	DURACIÓN	CARACTERÍSTICAS
Contrato indefinido	Personas con discapacidad intelectual	128 €	4 años	Artículo 2 del RD 368/2021
Contrato indefinido	Readmisiones de personas cesadas por incapacidad	138€	2 años	También válido para + 55 años reincorporados a la empresa en otra categoría o contratados en otra empresa.
Contrato indefinido	Mujeres víctimas de violencia de género	128€	4 años	Victimas de violencias sexuales Trata de seres humanos
Contrato indefinido	Personas en exclusión social	128€	4 años	Supuestos especiales:147€ / 12 meses máx.
Contrato indefinido	Jóvenes inscritos en Garantía Juvenil	275€	3 años	Inscrito Garantía Juvenil con baja cualificación
Contrato indefinido	Desempleados de larga duración	110€	3 años	Mujer ó + 45 años: 128 €
Contrato indefinido/ socios cooperativas	Trabajadores en prácticas	138€	3 años	Plena vigencia del contrato si existe discapacidad
Transformación de contrato formativo en indefinido	Contrato de prácticas o formación	128€	3 años	Mujer: 147 €
Transformación de contrato de relevo en indefinido		55€	3 años	Mujer: 73 €
Contrato indefinido	Ceuta y Melilla	262€	Vigencia del contrato	Formación de la plantilla
Contrato de sustitución (nacimiento,riesgo embarazo,etc)	Menores de 30 desempleados	366€	Toda la vigencia	Período superposición del contrato y prestación

TIPO DE CONTRATO	COLECTIVO	BONIFICACIÓN MENSUAL	DURACIÓN	CARACTERÍSTICAS
Contrato de sustitución de autónomas y socias	Desempleados	366€	Toda la vigencia	Período superposición de contrato y prestación
Contrato de sustitución de discapacidad por IT	Desempleados con discapacidad	366€	Toda la vigencia	Período superposición de contrato y prestación
Personas de baja por nacimiento, cuidado del menor, lactancia	Régimen general. Socios de cooperativas.	366€	Durante el periodo de baja	Período superposición de contrato y prestación
Cambio de puesto de trabajo	Riesgo en el embarazo o enfermedad profesional	138€	Permanencia en el puesto	Puesto de trabajo compatible con su estado
Contrato de formación en alternancia	Hasta 30 años	91 € de empresa 28 € trabajadores	Toda la vigencia	Bonificación 100% formación 60 ó 80 € por tutorización
Transformación de contrato temporal en fijo discontinuo	Sistema especial agrario	55€	3 años	Mujer: 73€



Como en el cuadro anterior se puede apreciar, a partir del 1 de septiembre, ya **no será posible beneficiarse de la bonificación actual de la exención del 100% en las cotizaciones** en los contratos de sustitución por maternidad, paternidad, acogimiento, riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia natural o adopción.

NOTA: Se mantendrán para contratos formalizados hasta el 31 de agosto.

¿CUÁL SERÁ LA BONIFICACIÓN A PARTIR DEL 1 DE SEPTIEMBRE?

Habrà una **bonificación en la cotización de 366 euros** al mes para los contratos de duración determinada que se celebren con personas jóvenes desempleadas menores de 30 años, para sustitución de personas trabajadoras que están percibiendo prestaciones económicas por riesgo durante el embarazo, riesgo durante la lactancia natural, nacimiento o cuidado del menor, entre otras.

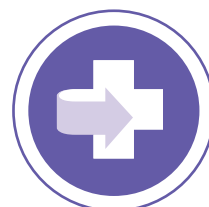


En definitiva, **no solo se aplicará una bonificación inferior, sino que para aplicarse, la persona contratada deberá ser menor de 30 años.**

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: eroper@orbaneja.com

Claves de tipos de interés y evolución de mercados en los próximos meses

Experto financiero



Desde inicios de año los datos de actividad económica siguen apuntando hacia una cierta continuidad tanto en Europa como Estados Unidos y eso ha permitido un comportamiento muy positivo tanto en renta variable como en los bonos de renta fija. En Estados Unidos la actividad continúa y hay señales de estabilización de precios y salarios. **En la Eurozona estamos viviendo una actividad económica en tono positivo y el dato de inflación de enero fue moderado.** Por otra parte parece que se sigue confirmando tanto el rebote económico de China como el buen comportamiento del resto de economías asiáticas.

“Se detecta un comportamiento muy positivo tanto en renta variable como en los bonos de renta fija.”

Pero, con todo ello, el panorama no es totalmente tranquilizador. Además del todavía presente conflicto Rusia- Ucrania debemos ser conscientes que para el caso de Estados Unidos, si las condiciones financieras siguen no siendo tan rígidas como lo esperado inicialmente, podría acabar dando lugar a una fortaleza excesiva de la demanda agregada y esto llevaría a **presiones al alza de los precios y salarios**. Esto llevaría un nuevo proceso más agresivo de subida de tipos. En el lado europeo también podría encontrarnos con algo de lo mismo. Con una subida de tipos todavía más moderada la subida de salarios también puede disparar la inflación y eso obligaría al Banco Central Europeo a subir los tipos por encima de lo esperado. Además, sobre todo en el caso de China habrá que prestar atención a situaciones de tensión con Estados Unidos.

¿Qué podemos esperar de los tipos de interés?

Ante unas perspectivas de inflación que mejoran, el inmobiliario se enfría y los precios de la energía se estabilizan y la Reserva Federal USA se muestra más pausada. El punto máximo de tipos está cerca y eso es una buena señal para la economía y los bonos. Pero todavía **la determinación de los bancos centrales para controlar la inflación es firme** y es difícil ver bajadas de tipos antes de 2024.

La rentabilidad del Bono USA a 10 años está en niveles del 3,74%. En Alemania el Bono a 10 años se sitúa en el 2,38%. Pero **en la Unión Europea los índices de confianza mejoran y la estrategia energética funciona** (reservas de gas elevadas y precios de la energía a la baja). También contribuye positivamente la reapertura de China para el comercio internacional y el FMI revisa al alza sus perspectivas de crecimiento para 2023 (+2,9% en el PIB global).

¿Cómo se mueve la inflación?

El IPC es la espada de Damocles de los Bancos Centrales, pero empieza a remitir y los tipos de referencia se acercan al objetivo.

¿Dónde está el riesgo?

En los tramos largos tanto en Europa como USA. Ya que **aquí los tipos son más bajos**, pero ante una baja probabilidad de recesión es más aconsejable la inversión en el tramo corto/medio de la curva (hasta 2/3 Años) y en bonos corporativos de alta calidad crediticia hasta 5 Años. Para estas inversiones **existen fondos de inversión especializados en estos activos de renta fija muy interesantes para este momento.**

La renta fija en España.

Evolución Euribor (1 año) 3,518% últimos 12 meses:



Fuente: Diario Expansión.

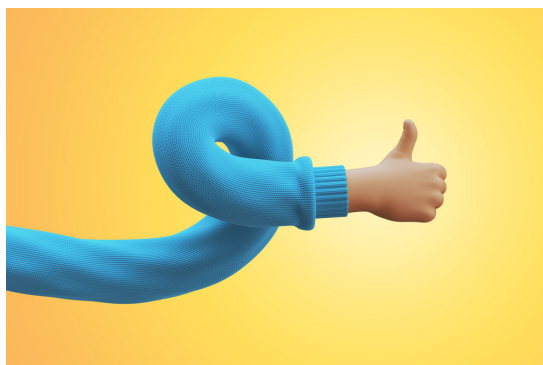
”No se descartan una vuelta a tipos de interés algo más bajos en los inicios de 2024.

El Euribor a doce meses, el tipo de interés más utilizado en los préstamos hipotecarios, ha continuado su carrera al alza en enero y febrero. La media mensual se situó en enero por encima del 3,4%. El aumento en el conjunto de 2022 fue de 3,61 puntos porcentuales, el mayor para un ejercicio completo y a distancia de la subida de 2006 que fue de 1,138 puntos porcentuales. Actualmente estamos en tasas no vistas desde finales de 2008.

Las previsiones apuntan a que se mantenga esta tendencia durante la primera mitad del año aunque con subidas más moderadas. No obstante, las economías, tanto de Estados Unidos como Europa están respondiendo bien a las medidas aplicadas y no se descartan una vuelta a tipos algo más bajos en los inicios de 2024. **Indudablemente no volveremos a los niveles negativos de 2021, pero sí a una normalización que nos podría llevar al entorno del 2,5%.**

Ideas por la colocación del ahorro

“La inversión en renta fija a través de fondos de inversión reduce el riesgo global soportado.”



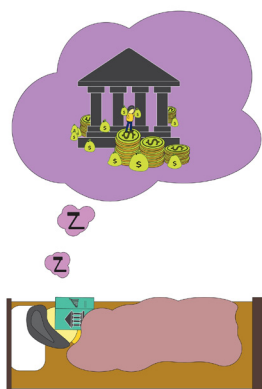
Ya es interesante la renta fija.

Ante este marco de subida de tipos la renta fija comienza a ser interesante, pero a través de fondos de inversión que invierten en bonos emitidos por empresas privadas tanto de Europa como USA. Los fundamentales de las empresas de primera línea son sólidos y la capacidad de maniobra para mantener su calidad es elevada. Como referencia, la TIR media de los bonos de Estados Unidos AAA (máxima calidad) con vencimiento a 2 años ronda 4,7% y alcanza 6,1% en las entidades con rating BBB.

La inversión en renta fija a través de fondos de inversión resulta interesante por la **flexibilidad de los fondos** de ir completando sus carteras a medida que se produce la subida de tipos de interés, la variedad de activos (lo que reduce el riesgo global soportado) y su atractiva fiscalidad, ya que se **retrasa el pago de impuestos hasta el momento de la retirada definitiva del dinero aportado**.

La renta variable todavía tiene recorrido.

Existen, por el momento, dudas sobre la continuación del crecimiento económico. Las estimaciones en cuanto a la actividad de las principales economías a nivel global siguen deslizándose a la baja y organismos como el FMI alertan de que un tercio del mundo se debilitaría en el segundo semestre. Pero, al mismo tiempo, **existen otros indicadores como la fortaleza del empleo o del consumo que hacen pensar que esta recesión**, que viene siendo anunciada desde hace tiempo, **no vaya a ser tan fuerte como otras que se han vivido en la historia económica moderna**. Aun así, sigue existiendo incertidumbre al respecto y solo los datos macroeconómicos que se vayan anunciando en los próximos meses irán revelando el camino de la economía y, por tanto, la magnitud y duración de dicha recesión si se produce. Pero, con el panorama actual y dentro del riesgo que conlleva, **la renta variable sigue manteniendo cierto atractivo** y que gran parte del escenario más probable ya está descontado por las bolsas.



Los sectores favoritos serían los bancos, especialmente los más expuestos al negocio minorista – principales beneficiados del aumento en los tipos de interés – y sectores defensivos con flujos de caja estables como salud, consumo básico y telecomunicaciones y/o negocios con contratos de gestión a largo plazo como son las infraestructuras. Como producto más adecuado seguimos pensando que son los fondos de inversión de Entidades Gestoras especializadas capaces de realizar una gestión activa y acorde con las circunstancias de mercado de cada momento.

“El producto más adecuado son los fondos de inversión de Entidades Gestoras especializadas”

Pero, por encima de todo, recordemos que cada caso personal tiene un nivel de riesgo dispuesto a asumir, necesidades de liquidez periódicas, plazo de inversión, traspaso hereditario... En fin, múltiples variables que se deben tener presentes para configurar una estrategia de ahorro adecuada. **Pregunte a su asesor de Orbaneja Abogados y le ayudaremos a la configuración más adecuada de su cartera.**



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.

Para cualquier consulta o ampliación de información puede mandarnos un e-mail a: farmaciasconfuturo@orbaneja.com

Las mujeres en la farmacia.

En nuestra sección de **entrevista a un farmacéutico** de este número hemos querido homenajear a las mujeres y con este fin rescatamos algunas de las respuestas que habéis podido leer en ediciones anteriores en las que nuestros entrevistados hacen referencia a ellas, bien destacando el papel conciliador que hacen día tras día en primera persona o aludiendo a sus madres.



Hola Mercedes, lo primero que te voy a preguntar, aunque conociéndote intuyo la respuesta, es ¿cuándo y cómo encontraste la vocación de ser farmacéutica?

Según me han contado, cuando me preguntaban qué quería ser de pequeña siempre contestaba que quería ser como mi padre, así que lo he tenido muy claro desde siempre.

Corrígeme si me equivoco, pero tu farmacia está a punto de cumplir 80 años, lo que significa que cuando la inauguró tu padre ni siquiera habías nacido. Cuéntanos cómo recuerdas tus primeros contactos con la farmacia.

MI padre abrió la farmacia el 5 de enero de 1936, en un momento muy difícil, así que llevamos con la farmacia 84 años. MI primer recuerdo es de pequeña, cuando regresábamos del colegio siempre entrábamos a dar un beso a mi padre y él nos daba un puñadito de pastillas de goma. Ya siendo más mayor, nos hacía experimentos químicos y esos ratos me sirvieron para ver que yo quería dedicarme a esto.

Trabajaste codo a codo con tu padre igual que ahora lo haces con tu hija, ¿qué diferencias encuentras en las dos relaciones?

Claro que hay diferencias entre las dos relaciones. La relación con un padre siempre es diferente a la relación con una hija. Mi padre tenía muy claro que él era el responsable de la farmacia y siempre se hacía lo que él creía mejor, pero no dejaba dar opiniones. Con mi hija, además de enseñarla lo fundamental, me gusta que me dé sus opiniones en incorporarlas en el día a día del funcionamiento de la farmacia.

Mercedes García Rodríguez.

Primero su padre, después ella y ahora su hija. Adora su profesión.



¿Por qué elegiste ser farmacéutica?

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

¿Qué es lo que más te costó al arrancar tu propio proyecto para desvincularlo del de tu madre?

Realmente nunca he sentido la necesidad de desvincular su proyecto del mío; he tratado por todos los medios de que hubiera una continuidad en lo que ella inició en 1973, introduciendo una serie de cambios que había que asumir con el paso de los años, pero manteniendo aspectos que son intemporales.

Arancha Galán Rodríguez

Titular de la farmacia en la que su madre ejerció su profesión hasta que se jubiló.



Eres madre de 3 niños pequeños, ¿Es fácil combinar la maternidad con tu profesión?

La verdad es que en mi caso tengo que hacer mil encajes de bolillos para poder llegar a todo y que nadie note que algo falta, en mi caso llevo un poco más de 1 año como titular y los arranques siempre son más difíciles y te requieren más tiempo y dedicación, por eso para mí es un poco difícil combinar ambas.

Aurora Martín Pedraza

Pasó de las cremas y cosméticos a ser titular de farmacia y madre de tres hijos.



Mónica Aracil Fernández

Combina farmacia, formulación y tres hijos .

Dices que la principal aventura en la que te has embarcado es la de ser madre de familia numerosa. ¿Dónde pones el límite que separa tu vida familiar de la laboral? y ¿cómo lo consigues?

Me di cuenta que tenía que soltar proyectos y establecer prioridades, y mis tres hijos estaban por encima de cualquier proyecto profesional. Para conseguir tiempo de calidad hace falta cantidad de tiempo, hay que acompañar y estar ahí.

Encontrar el equilibrio no es fácil, y es fundamental para vivir feliz. Tengo tantos intereses que siempre digo que ¡no me da tiempo a vivir! La vida es tan excitante, hay tantas cosas apetecibles que aprender¡¡. Querría estudiar historia del arte (no me pierdo una exposición), psicología (no dejo de leer neurociencia) y el medio digital ofrece tantas oportunidades¡ Aprender es un placer intelectual absoluto. Quisiera no necesitar dormir, y tener 7-8 horas extras cada día.



Carmen Torres Vila.

Farmacéutica, bloguera y mucho más.

Tienes tres hijos ¿Cómo concillas la vida laboral con la familiar?

Pues... como podemos, no es fácil, sobre todo con la nueva farmacia. Hacemos los dos un esfuerzo. Los niños son ahora adolescentes y necesitan otro tipo de atención, diferente pero siguen necesiéndola.

Al comenzar una carrera profesional es habitual cometer algún error o hacer las cosas más difíciles de lo que en realidad son. Si volvieses a empezar ahora ¿Qué cambiarías en tu actuación?

Creo que hubiera hecho la tesis doctoral nada más terminar la carrera porque es un momento en el que tienes menos cargas profesionales y personales. Yo la hice cuando mis hijos eran muy pequeños y me supuso un gran esfuerzo.

Podríamos decir que te encuentras en la mitad de tu recorrido profesional y has conseguido mucho en él. Veo difícil que te plantees más retos por superar, pero siendo como eres seguro que ya tienes el siguiente ¿Cuál es?

El próximo reto profesional importante lo reservo para cuando mis hijos vengan a ayudarme en la farmacia



Tienes dos hijos adolescentes y además no resides en Navalagamella, localidad en la que tienes tu farmacia ¿Cómo concilias tu vida laboral con la familiar?

Cuando comencé mi etapa de farmacéutica titular mis hijos eran pequeños, sin la ayuda de mis padres y mi marido hubiera sido imposible, el saber que estaban bien cuidados me permitía dedicarle mucho tiempo a la farmacia que en ese momento, hasta ponerla en marcha también necesitaba. Hoy tanto ellos como la farmacia tiene otras necesidades que compagino con mucho esfuerzo.

Maria Eugenia Hernando Martínez.

Farmacéutica rural y madre de adolescentes.



¿Por qué elegiste ser farmacéutico?

Por tradición familiar, se podría decir que he nacido en la farmacia ya que mi madre compró esta farmacia 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.

Ignacio Arcos Villegas.

Farmacéutico antes de nacer.



Antonio de Miguel Navío

Tomó el relevo a su madre cuando Aurora decidió donarle la farmacia.

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

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

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

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

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

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

¿Y desventajas?

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

Si no leíste alguna de estas entrevistas cuando las publicamos, nunca es tarde, os animamos a hacerlo ahora. Sólo tenéis que entrar en nuestra página web <https://orbaneja.com/publicaciones/>, allí están todas.



Tu mundo, tu farmacia;
ORBANEJA ABOGADOS, tu apoyo.

www.orbaneja.es

 C/ Santa Engracia, nº 19 - 1º
28010 Madrid

 +34 91 445 48 54

 farmaciasconfuturo@orbaneja.com
abogados@orbaneja.com

 www.orbaneja.com



#FarmaciasConFuturo

