

MARZO 2024



# El Boletín de **ASEFARMA** Compraventa - Asesoría - Consultoría

## Asefarma contigo de principio a fin



Te esperamos en el  
**STAND 5B102**  
19, 20 y 21 marzo



**FISCAL:** Vuelven las “cartas” de Hacienda. Cómo salir airosos de estas revisiones (Pág. 4) ··· **COMPRAVENTA:** Problemática en la transmisión inter vivos de la farmacia a descendientes a título oneroso (II) (Pág. 6) ··· **CONSULTORÍA:** Política comercial de la distribución farmacéutica (Pág. 8) ··· **JURÍDICO:** Los Servicios Profesionales Farmacéuticos Asistenciales (SPFA) (Pág. 10) ··· **LABORAL:** Reducción de jornada por guarda legal cuando ésta es a turnos (Pág. 12) ··· **FINANCIERO:** Invertir en cultura. En busca de las deducciones fiscales (Pág. 14).



Carlos García-Mauriño Sánchez  
Abogado y farmacéutico  
Socio fundador de Asefarma

*“Una de las labores principales de nuestros representantes debe ser poner en valor el papel de la farmacia y bajo ningún concepto participar en degradarla de algún modo”.*

## Editorial

### No nos metamos un nuevo gol nosotros mismos...

A vueltas con el enésimo escándalo acerca de las compras de mascarillas por parte de organismos públicos, me he querido retrotraer a aquel durísimo mes de marzo de 2020, hace ya cuatro años y al papel que jugamos las farmacias en esos días. Recordemos que, en los días previos al confinamiento, iba a celebrarse Infarma 2020 en IFEMA, que, tras algunas dudas, terminó suspendiéndose a poco más de dos días de la fecha prevista para su inicio. Las farmacias nos encontramos entonces en primera línea de fuego, siendo, junto con supermercados, de los pocos establecimientos autorizados a permanecer abiertos de cara al público. Recuerdo de esos días el esfuerzo de las farmacias por poder encontrar y servir a la población elementos de protección contra el COVID (mascarillas, guantes, geles hidroalcohólicos, etc.) llegando a perder dinero con tal de dar un servicio sanitario. ¡Cuánta población encontró alivio en nuestras farmacias! Y qué valor tuvieron los farmacéuticos y sus equipos en seguir abriendo la farmacia cada día, con riesgo evidente de su salud y la de su familia. Pero es que la farmacia viene prestando un enorme servicio público sanitario desde hace muchos años, un servicio que aporta un gran valor a la población y a nuestro sistema de salud.

Y todo esto viene a colación por las últimas noticias acerca del presunto acuerdo entre los colegios de farmacéuticos de Andalucía y el Servicio Andaluz de Salud, por el que las farmacias andaluzas tendrán que devolver al SAS el 5 por ciento bruto de su facturación en genéricos. Es evidente que por parte de los poderes públicos no se está valorando suficientemente todo lo que aporta la farmacia a la sociedad y al sistema de salud. Si de verdad se valorara, no estaríamos hablando de seguir atacando el margen de las farmacias con nuevos descuentos en la facturación, sino de remunerar a las farmacias por los servicios que presta de manera gratuita, o al menos, no perjudicarla más. A la farmacia, los servicios de salud deberían cuidarla y protegerla, estarle agradecidos, no seguir penalizándola. Puedo entender que las administraciones públicas sólo miren sus presupuestos y no vayan mas allá, pero una de las labores principales de nuestros representantes debe ser poner en valor el papel de la farmacia y bajo ningún concepto participar en degradarla de algún modo como se está haciendo con ese acuerdo. Si los poderes públicos lo imponen, nos quedará el recurso a los tribunales y al pataleo, pero al menos que no nos metamos un nuevo gol nosotros mismos. Hay que indignarse y mucho.

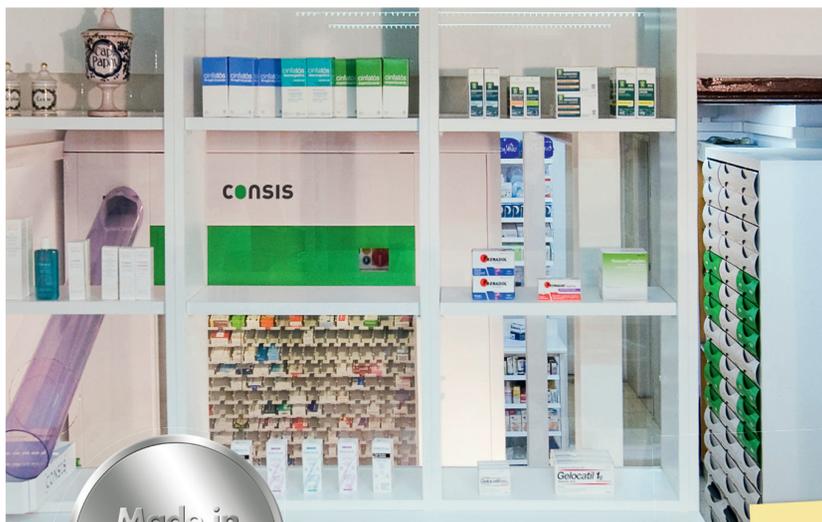
Ya sin más os dejo con el contenido de este boletín y os invito, igualmente, a visitarnos en nuestro Stand de Infarma 2024 (5B102), que afortunadamente se celebrará por todo lo alto, dejando atrás el recuerdo de aquellos aciagos días de 2020.

Un abrazo a todos



Para cada farmacia la mejor receta.

## ¡Invierte ahora en tecnología alemana! Con los robots CON SIS.



Consis B0 - el robot ocupa sólo 2 m<sup>2</sup> de superficie



Consis E - el robot con cargador automático



**¡Aprovecha la ventaja fiscal!**

Ejemplo de inversión:  
**50.000,00 €**

Ahorro fiscal total  
**23.302,51 €\***

Cuota mensual leasing con intereses:  
**704,09 €\***

Le realizamos su cálculo individual. Contáctenos sin coste y sin compromiso:  
☎ **900 974 918** (Número de teléfono gratuito) o escríbenos a **info.es@willach.com**

\* Supuestos financieros: Leasing a 7 años con interés 5% TAE, coste total de 59.143,50 €, rendimiento bruto de la farmacia antes de impuestos 50.000 €, IRPF medio 28,36% de rendimiento antes de imputar el gasto. El ahorro fiscal supone un 46,61% del importe de la inversión. Cálculo realizado por Asefarma.

## Vuelven las “cartas” de Hacienda. Cómo salir airosos de estas revisiones



Alejandro Briales, economista y asesor fiscal, Director General de Asefarma, explica en este artículo cómo salir airosos de las revisiones que se notifican a la farmacia desde Hacienda.



[fiscal@asefarma.com](mailto:fiscal@asefarma.com)

**E**ste año la Agencia Tributaria vuelve a la carga con una oleada de requerimientos rutinarios enviados de forma aleatoria y sin ninguna motivación correspondiente a la declaración de la renta 2022.

Uno de los problemas de estos requerimientos es que confunden al contribuyente ya que comienzan de la siguiente forma:

*“En relación con su declaración anual del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, correspondiente al ejercicio 2022, se han detectado ciertas incidencias, para cuya subsanación y para realizar actuaciones de comprobación limitada, al amparo y con los efectos previstos en la Ley General Tributaria, deberá aportar...”.*

Cuando realmente no se ha detectado ninguna incidencia, sino que son requerimientos idénticos, enviados aleatoriamente a personas físicas que están dadas de alta en alguna actividad.

Estos requerimientos solicitan, en todos los casos, la siguiente documentación:

- Libro de registro de compras y gastos y libro de registro de bienes de inversión del ejercicio y/o periodos de referencia, en este caso 2022.

- Se solicita también la aportación de las facturas o documentos equivalentes correspondientes a las anotaciones en los libros que dan lugar a la siguiente partida de gastos de su declaración: Casilla 203. Gastos financieros.

Para contestar al mismo, la Agencia Tributaria da un **plazo de 10 días hábiles**.

Por lo que para salir airosos de estas revisiones debemos tener en cuenta las siguientes premisas:

- En caso de realización de varias actividades, se deben llevar libros independientes para cada una de ellas. Incluso en el supuesto de haber tenido dos oficinas de farmacia diferentes en el mismo ejercicio.

- Las entidades en régimen de atribución de rentas (comunidades de bienes) que desarrollen actividades económicas deben llevar unos únicos libros obligatorios correspondientes a la actividad realizada, en función del régimen de determinación del rendimiento neto de la actividad por el que la entidad haya optado o que, en su caso, le resulte aplicable y sin perjuicio de la atribución de rendimientos que corresponda efectuar a cada comunero en su IRPF.

- En el libro registro de compras y gastos deben anotarse, con la debida separación, la totalidad de los gastos derivados del ejercicio de la actividad. El contenido de estos es el siguiente:

- El número de la factura recibida y, en su caso, la serie, en el que se refleje el gasto.

- La fecha de expedición de la factura y la de realización de las operaciones, si fuera distinta de la anterior.

- El nombre y apellidos, razón social o denominación completa y NIF del emisor.

- El concepto de ésta. El concepto debe reflejarse, al menos, con el desglose de gastos fiscalmente deducibles que conste en el último modelo del IRPF aprobado al inicio del ejercicio al que corresponden los gastos anotados en este libro.

- El importe de la operación.

- Si la operación está sujeta a retención o ingreso a cuenta del IRPF, se debe consignar por separado

el tipo de retención aplicado a la operación y el importe retenido por el destinatario.

- En el libro de bienes de inversión se registrarán debidamente individualizados, los elementos patrimoniales afectos a la actividad de oficina de farmacia. Por cada bien individualizado se debe anotar:

- El número de factura o, en caso de importación, el número del documento aduanero. En defecto de los anteriores, el número de recepción.

- La fecha en que el elemento patrimonial se encuentre en condiciones de funcionamiento.

- La descripción del bien con indicación de todos aquellos datos que permitan su perfecta identificación.

- El nombre y apellidos, razón social o denominación completa y NIF del proveedor.

- El valor de adquisición, así como el valor amortizable del elemento patrimonial.

- El método de amortización aplicable.

- El porcentaje de amortización aplicado cada periodo impositivo, así como la cuota de amortización resultante.

- La amortización acumulada.

- En el caso de la justificación de los gastos financieros deberá aportar cualquier justificación documental que respalde los gastos financieros consignados en la declaración, así como acreditar su vinculación con la financiación de la actividad. Esto es, por ejemplo, deberá aportar también las escrituras de préstamos y no sólo el justificante del gasto de éste.

- Tenga en cuenta que una de las obligaciones que tienen los autónomos y a la que presta especial atención Hacienda en caso de revisión, es la llevanza correcta y ordenada de sus libros de contabilidad, libros de inversión y libros de compras y gastos. En todo caso, según el artículo 200 de la LGT, constituye infracción tributaria el incumplimiento de estas obligaciones contables y registrales.

***“Una de las obligaciones que tienen los autónomos y a la que presta especial atención Hacienda, es a la correcta llevanza de los libros de contabilidad”***

Si cumple con todos estos requisitos, una vez presentada la documentación requerida, recibirá la tan ansiada resolución de la Agencia Tributaria con el siguiente texto:

“Como resultado de la comprobación limitada realizada en relación con su declaración anual del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas correspondiente al ejercicio 2022 y habiendo quedado aclaradas las incidencias que dieron lugar a este procedimiento, esta oficina le comunica que conforme a la normativa vigente no procede regularizar la situación tributaria”. Poniendo punto y final a la “carta” objeto de este artículo.

Por lo que ante la llegada de este requerimiento **le recomendamos tranquilidad**, ya que si todo está bien hecho no tendrá ningún problema en salir airoso de tan incómoda situación.



MEDIA  
FARMA



## SACA PARTIDO a tus pantallas

En MediaFarma creamos **anuncios sorprendentes y efectivos para aumentar tus ventas**, y darle utilidad a tus pantallas LED muchas veces desaprovechadas.



Más info: [hola@mediafarma.es](mailto:hola@mediafarma.es) · +34 630 219 569

[www.mediafarma.es](http://www.mediafarma.es)

## Problemática en la transmisión inter vivos de la farmacia a descendientes a título oneroso (II)

Aroa Jiménez, Economista, subresponsable del departamento Fiscal de Asefarma continúa con las explicaciones, ya iniciadas en el número anterior, sobre la transmisión de una farmacia cuando el transmitente tiene dos o más hijos.



 [transmisiones@asefarma.com](mailto:transmisiones@asefarma.com)



**C**ontinuando con el artículo del número anterior de nuestro boletín, vamos a abordar el caso en el que el titular vende su farmacia a dos o más hijos farmacéuticos, que compartirán la titularidad de la misma.

Las implicaciones fiscales para el vendedor no varían respecto de lo expuesto para la venta a un sólo hijo. No hay diferencia en la tributación en la venta de la farmacia para el vendedor si los compradores son uno o varios. Es respecto a los compradores donde se encuentran diferencias. Para empezar, deberemos determinar el porcentaje de participación de cada uno en la farmacia que se adquiere, tanto en lo que es la licencia de farmacia y fondo de comercio, como lo que es en el local -si es propiedad del vendedor y se transmite a la vez que la farmacia-. No

tienen por qué coincidir ambos. Dichos porcentajes se quedarán fijados en las correspondientes escrituras de compraventa, en función de la parte del precio que haya pagado cada uno. Esta escritura de compraventa deberá completarse con un documento de constitución de comunidad de bienes, en el que se plasmarán las reglas que van a regir el funcionamiento de esa farmacia en régimen de copropiedad. Si bien no es un documento imprescindible para acceder a la cotitularidad de una farmacia, sí es extremadamente conveniente, pues clarificará las normas de funcionamiento y evitará conflictos futuros entre hermanos. En Asefarma se les asesorará y confeccionará este documento al tiempo de ir preparando las escrituras públicas de compraventa.

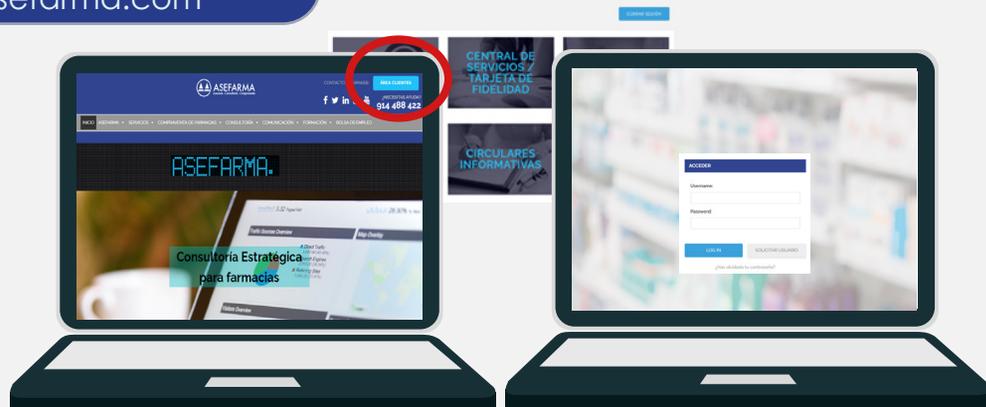
Algunos aspectos que se regularán es el reparto de beneficios y de gastos, los horarios que debe

## LA PLAZA DE ASEFARMA

Sólo por ser cliente de Asefarma podrá disfrutar de innumerables ventajas y servicios adicionales a través de La Plaza de Asefarma, el área privada exclusivo para clientes. Entra a través de nuestra web.

Más información en:  
[info@asefarma.com](mailto:info@asefarma.com)

- Catálogo de farmacias a la venta
- Ventajas del Club de Fidelidad
- Material de las formaciones impartidas en Asefarma
  - Gestor documental
- Circulares informativas que recibe por email
  - Vídeos exclusivos



atender cada hermano, las facultades de firma que se establecen entre ellos -si firma solidaria, es decir, lo que firme uno sólo ya vale, o mancomunada, que deben firmar todos para que sea válido o un mix de ambos, dejando la firma mancomunada para los asuntos de más enjundia económica y la solidaria para el día a día-. También se establecerá el tiempo obligatorio de permanencia en la comunidad de bienes y las reglas que se fijan para que se pueda proceder a la venta de la farmacia o de una parte, a favor del hermano que se queda en la farmacia o a un tercero -precio, condiciones, etc.-. Es importante advertir que el contrato de comunidad de bienes es un documento civil, con efectos administrativos y civiles, en cuanto regula una copropiedad, pero que no otorga a la comunidad personalidad jurídica alguna, ni va a ser en ningún caso el propietario de una farmacia. Siempre lo serán las personas físicas que lo componen en función de los porcentajes de propiedad que tengan. La fiscalidad de la comunidad de bienes consiste básicamente en pagar el OS (Impuesto de Operaciones Societarias) del 1% del capital que se señale -normalmente 3.000 euros de capital- pero sólo a su disolución, no abonándose cantidad alguna en su constitución. En cuanto a la fiscalidad de los hijos en su calidad de compradores, la única diferencia con la que tiene un comprador único y que ya se ha explicado en el artículo anterior, es que una vez determinada la cuenta de resultados de la farmacia a efectos fiscales, tanto si sale positiva como negativa, se repartirá entre los hijos en función de su porcentaje de propiedad.

En general, si un titular tiene dos o más hijos farmacéuticos, la copropiedad es una buena opción, siempre y cuando se regule bien. Nuestra experiencia de muchos años es muy positiva en la mayoría de las copropiedades de hermanos. Pero como decimos siempre, toda operación de compraventa es única y debe estudiarse de manera individualizada para lograr la máxima optimización fiscal y jurídica de ella.

## Conclusiones

1.- La venta de la farmacia de un titular a uno o varios de sus hijos es una operación que bien estudiada y diseñada puede suponer una buena manera de traspasar la farmacia a la siguiente generación, reportando además beneficios fiscales y jurídicos. No hay dos compraventas iguales y deben estudiarse de manera individualizada, haciendo "un traje a medida".

2.- Es importante establecer un precio de venta, que entrando dentro de los parámetros que Hacienda establece, sea la que aconseje la situación particular de la operación de compraventa que se plantea.

3.- La parte vendedora podrá periodificar el pago del IRPF por las plusvalías generadas si opta por ir cobrando el precio año a año, posibilidad que le permite además obtener rentas anuales con una fiscalidad más favorable que si fueran ingresos de la farmacia directamente.

4.- La parte compradora disfrutará de la importante reducción de impuestos que supone la amortización del fondo de comercio, que no es otra cosa que imputar como gasto de la farmacia el precio de la misma, año a año.

5.- Si la farmacia la adquieren dos o más hermanos, deberán reflejar los términos en los que se va a regir esa copropiedad en el contrato de comunidad de bienes, documento que debe redactarse estando bien asesorados, pues será de gran importancia para el buen fin de esa copropiedad.

¿Imaginas tener  
**tu propia gama  
dermocosmética?**



**+ VENTAS**   **+ RENTABILIDAD**   **+ PRESTIGIO**

Visítanos en

**INFARMA STAND 3E21**

o entra en nuestra web, y desarrolla tu marca propia

**¡HOY MISMO!**



Tel: 900123117  
www.parabotica.es

**Parabotica**<sup>+</sup>  
EN LA PIEL DE TU FARMACIA

# Política comercial de la distribución farmacéutica



Belinda Jiménez, Farmacéutica y consultora departamento de Consultoría de Asefarma, aborda cuáles son los agentes que participan en el proceso de distribución farmacéutica.



[consultoria@asefarma.com](mailto:consultoria@asefarma.com)

Una de las principales dudas del farmacéutico en cuanto a la distribución, gira en torno a la propia cadena de distribución, en la que suelen intervenir diferentes agentes: además de la propia industria farmacéutica, debemos tener presentes también a los distribuidores mayoristas, a los servicios de farmacia hospitalaria y, cómo no, a las propias oficinas de farmacia.

La Ley 29/2006, de 26 de julio y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios dispone al Gobierno para la fijación de las cuantías económicas correspondientes a la distribución y dispensación de los medicamentos de uso humano fabricados industrialmente, tomando en consideración criterios de carácter técnico-económico y sanitario. En línea con esto, estos márgenes, deducciones y descuentos se han ido estableciendo a través de diferentes modificaciones que se han sucedido en varios Reales Decretos.

En el caso de la distribución farmacéutica, el margen oficial por la distribución de medicamentos de uso humano fabricados industrialmente viene establecido en función del precio de venta al público (PVP) que estos tengan. Si el PVP del medicamento es igual o inferior a 143,05€, el margen oficial para el distribuidor es del 7,6% sobre su precio de venta a farmacia (PVF), mientras que el resto de los medicamentos con PVP superior a 143,05€, presentan un margen oficial fijo de 7,54€ por unidad.

Estos márgenes oficiales son el punto de partida a partir del cual, se rigen y se definen las diferentes políticas comerciales que los almacenes de distribución aplican a las oficinas de farmacia.

Dichas políticas comerciales establecen unas condiciones de descuento sobre el PVF que principalmente van vinculadas, al volumen de las

compras que la farmacia realiza al almacén distribuidor. Se ofertan unos escalados de descuento creciente en relación, a un volumen de compras también creciente, es decir, a mayor volumen de compras de la farmacia mayor será el descuento aplicado por el distribuidor.

Es importante diferenciar, que estos descuentos sólo son aplicados sobre una parte de las especialidades farmacéuticas o medicamentos y no sobre el resto de los productos farmacéuticos que la farmacia puede comprar también al distribuidor. Entre las especialidades farmacéuticas, el descuento comercial del distribuidor afecta sólo a las que no son genéricas y tienen un PVP igual o inferior a 143,05€.

En el caso de las especialidades farmacéuticas no genéricas con PVP superior a 143,05€, como elemento diferenciador, algunos distribuidores ofrecen a las farmacias un descuento fijo en euros por unidad.

**“Los márgenes oficiales son el punto de partida a partir del cual se rigen y definen las diferentes políticas comerciales que los almacenes de distribución aplican a las farmacias”**

Además de estos descuentos vinculados al volumen de compras de la farmacia, las políticas comerciales de los distribuidores contemplan también otros descuentos adicionales, relacionados con otros tipos de vinculación.

Dentro de estos, caben destacar los descuentos financieros, ligados a la forma de pago con el distribuidor. Estos descuentos suelen resultar bastante

interesantes, pero para poder optar a ellos, tener en cuenta la tesorería de la farmacia, es primordial.

Entre otros descuentos adicionales, podemos mencionar también el descuento vinculado a la domiciliación de SOE de la farmacia en una cuenta asociada del distribuidor y algunos relacionados con la compra de productos de marca propia o la activación de otros productos y servicios que ofertan los distribuidores.

Al margen de todo esto, los distribuidores ofrecen también a las farmacias, diferentes herramientas para la optimización de las condiciones generales que tienen establecidas en su política comercial.

### Algunas de estas herramientas son:

- **Pedidos transfer:** se facturan a PVL y no llevan cargo del distribuidor, de forma promocional.
- **Pedidos especiales:** se aplica un descuento fijo y especial. Pueden requerir un mínimo de compra y tener una duración determinada.
- **Clubs o planes de genéricos:** bajo preacuerdos adquiridos por los distribuidores con los laboratorios permiten que la farmacia pueda obtener descuentos en las especialidades farmacéuticas genéricas que se compren a través del distribuidor.
- **Plataformas o grupos de compras:** permiten la optimización de compras de especialidades farmacéuticas genéricas y productos de parafarmacia. Algunas de estos grupos o plataformas son externos y otros están gestionados por los distribuidores. Pueden tener coste con una cuota mensual o un cargo de servicio del distribuidor.

### Consejos desde Asefarma para la negociación con los almacenes de distribución.

¿Cuáles son los puntos clave que debe negociar la farmacia?

- **Descuento o rappel por volumen de compras.** Este descuento se aplica sólo sobre especialidades no genéricas con PVP inferior a 143,05€, aunque para conseguir un volumen de compras superior es importante tener en cuenta que suma el total de las compras.
- **Descuento fijo en euros por unidad,** a aplicar en las especialidades no genéricas con PVP superior a 143,05€. Aplazamiento de pago ajustado al ingreso de SOE y sin cargo adicional.

- **Precio competitivo de los productos de parafarmacia.**
- **Descuentos financieros según la forma de pago.** Se aplican sobre la compra normal de especialidad y productos de parafarmacia.
- **Descuento por domiciliación de SOE.** Se aplica sobre la compra normal de especialidad y productos de parafarmacia.
- **Pedidos transfer.** Cargo mínimo o sin cargo.
- **Pedidos especiales.** Deben sumar volumen con el resto de la compra.
- **Clubs o planes de genéricos.** Escalados de descuento competitivos y sin mínimo de compra. Suma de transfer y compra por goteo para escalado.
- **Plataformas o grupos de compra.** Precios competitivos y con cuota mensual o cargo de servicio mínimos.
- **Número de servicios de reparto al día.** Debe adaptarse al número de horas de apertura de la farmacia y sus necesidades.
- **Horarios de servicios de reparto.** Entrega a puerta cerrada o próximos a los horarios de apertura de la farmacia.
- **Nivel de abastecimiento.** El número de faltas por rotura de stock debe ser mínimo.
- **Gestión de caducidades.** Tanto el trámite como el abono del valor residual por parte de la empresa que gestiona los caducados deben ser procesos rápidos y sencillos.



## Los Servicios Profesionales Farmacéuticos Asistenciales (SPFA)

Adela Bueno, Abogada y responsable del departamento Jurídico de Asefarma, explica todo lo que debe conocer el farmacéutico alrededor de la implantación de servicios profesionales asistenciales en la farmacia.



[juridico@asefarma.com](mailto:juridico@asefarma.com)



**E**n la edición de este boletín, especial INFARMA, vamos a poner el foco en los **SERVICIOS PROFESIONALES FARMACÉUTICOS** que desde la oficina de farmacia se pueden ofrecer al paciente desde la perspectiva de la FARMACIA y el rol asistencial del farmacéutico. Consultando al ChatGPT, la IA nos dice que “la farmacia asistencial es una práctica farmacéutica centrada en el paciente que tiene como objetivo mejorar la calidad de vida del paciente a través de una atención farmacéutica personalizada y adaptada a sus necesidades individuales. La farmacia asistencial se enfoca en proporcionar atención farmacéutica personalizada y centrada en el paciente para mejorar la calidad de vida del paciente y maximizar los resultados de su tratamiento”.

Por su parte, el Foro AF-FC consensuó en 2015 la definición de los SPF Asistenciales de Farmacia Comunitaria (SPFA) como “aquellas actividades sanitarias prestadas desde la farmacia comunitaria por un farmacéutico que emplea sus competencias profesionales para la prevención de la enfermedad y la mejora tanto de la salud de la población como la de los destinatarios de los medicamentos y productos sanitarios, desempeñando un papel activo en la optimización del proceso de uso y de los resultados de los tratamientos. Dichas actividades, alineadas con los objetivos generales del sistema sanitario, tienen entidad propia, con definición, fines, procedimientos y sistemas de documentación, que permiten su evaluación y retribución, garantizando su universalidad, continuidad y sostenibilidad”.

En los diferentes foros, congresos y encuentros del sector, se ha puesto en evidencia la necesidad de

potenciar los servicios profesionales farmacéuticos asistenciales con la finalidad de conseguir una adecuada implementación de estos servicios en la farmacia, ya que no todos los titulares de farmacia están dispuestos a instaurar estos servicios. La intervención del farmacéutico debe ir más allá del acto de la dispensación y para ello es necesario que se asuma la responsabilidad que conlleva la prestación de esos servicios y se disponga de un plan de desarrollo que permita la prestación de servicios, por parte de los farmacéuticos, de una forma protocolizada y con los mayores estándares de calidad.

**“La intervención del farmacéutico debe ir más allá del acto de dispensación y para ello es necesario que se asuma la responsabilidad que conlleva la prestación de estos servicios”**

El farmacéutico, como profesional sanitario experto en el medicamento, dispone de una estupenda formación y capacitación para abordar estos servicios en su oficina de farmacia, pero se hace también necesario el adecuado reconocimiento y valoración de esta faceta profesional por parte de la Administración Sanitaria, la sociedad y el paciente, así como también una adecuada retribución.

En un estudio llevado a cabo por el CGCOF se han puesto de manifiesto los siguientes datos, que resultan muy relevantes:

- El 90% de los encuestados considera necesaria una mayor colaboración de la Farmacia con la Atención Primaria.
- El 85% afirma que valora de forma positiva o muy positiva la prestación de más servicios sanitarios a la población desde las farmacias, especialmente en el caso de la población rural.
- Los servicios más solicitados por los pacientes son:
  - Recibir consejos sobre el uso de la medicación, solicitado por un 85%.
  - Que los farmacéuticos lleven a cabo la medición y asesoramiento de parámetros clínicos como el peso, el colesterol o la presión arterial, por un 75%.
  - La dispensación colaborativa de la farmacia con el hospital, considerado positivo por un 74%.
  - También el 74% de los encuestados demanda la elaboración de sistemas de SPD en mayores crónicos y polimedicados.
  - 73%, servicios sobre consejos de autocuidado y el 70% servicios de vacunación.

Algunos ejemplos de servicios que pueden formar parte de una Cartera de Servicios Farmacéuticos en la Farmacia Comunitaria serían:

- Indicación Farmacéutica
- Seguimiento Farmacoterapéutico
- Formulación Magistral
- Revisión de la Medicación
- Programa de mantenimiento y dispensación de Metadona
- Tratamiento directamente observado (TOD) en terapias concretas como por ejemplo, Metadona, medicamentos anti tuberculosos, etc.
- Sistemas Personalizados de Dosificación (SPD)
- Programa de adherencia al tratamiento
- Servicio a pacientes adscritos a Servicios de Atención Domiciliaria dependientes de los Servicios Sociales Municipales
- Deshabitación tabáquica
- Atención Farmacéutica a pacientes institucionalizados en instituciones cerradas
- Medida del pulso, presión arterial y MAPA
- Peso y talla en adultos y bebés
- Pruebas bioquímicas realizadas con química seca como, por ejemplo, glucemia, colesterol, hemoglobina o enzimas hepáticos
- Cribados de enfermedades ocultas (VIH, estreptococo, sífilis, cáncer de colon, diabetes, hipertensión, etc.)
- Campañas sanitarias dirigidas a la prevención de la enfermedad y la promoción de la salud Programa de intercambio de jeringuillas (PIJ)

- Recomendaciones dietéticas
- Servicios que precisan de una titulación específica adicional (Análisis Clínicos, Ortopedia, Óptica, elaboración de dietas).

Resulta necesario hacer mención a la reciente Sentencia del Tribunal Supremo de fecha el 17 de enero de 2024, por la que se desestima el recurso de casación interpuesto por el Consejo Autonómico de Colegios de Médicos de la Comunidad Valenciana frente a la sentencia dictada por la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana. Esta sentencia se dictó con motivo del recurso formulado por la entidad médico colegial contra el Decreto 188/2018, de 19 de octubre, del Consejo de la Generalitat Valenciana, que regula la concertación de los SPFA y la acreditación de las oficinas de farmacia para su prestación.

Por parte de la entidad médica se denunciaba que los SPFA a los pacientes invadían competencias de otros profesionales sanitarios. La sentencia del TS concluye que los SPFA no constituyen una interferencia ni sustituyen la labor de otros profesionales sanitarios, destacando la colaboración entre ambos profesionales en beneficio de los pacientes y el sistema sanitario.

El referido Decreto reconoce el derecho del farmacéutico a realizar determinadas actividades sanitarias que, por competencia profesional, está habilitado para llevarlas a cabo.

En este sentido tanto la Ley 16/97 de 25 de abril de Regulación de Servicios de las Oficinas de Farmacia, como la Ley 16/2003, de 28 de mayo, de Cohesión y Calidad del Sistema Nacional de Salud, la Ley 44/2003, de 21 de noviembre, de Ordenación de las Profesiones Sanitarias (LOPS) y el Real Decreto-legislativo 1/2015, por el que se aprueba el texto refundido de ley del Medicamento y Productos Sanitarios, establecen que en las oficinas de farmacia se prestan servicios en relación con la información y seguimiento de los tratamientos farmacológicos y que deben actuar en coordinación con los servicios asistenciales autonómicos, aludiendo a mecanismos de colaboración entre médicos y farmacéuticos.

En conclusión, la oficina de farmacia como establecimiento de salud accesible para la ciudadanía, aporta calidad de vida y se configura como un espacio ideal para promocionar la salud y el bienestar a la población junto con la prevención y el tratamiento de la enfermedad, con el respaldo del farmacéutico en su condición de experto en el medicamento.

# Reducción de la jornada por guarda legal cuando ésta es a turnos

## Comentarios a la sentencia 21 noviembre 2023

Eva M<sup>a</sup> Illera, Abogada y responsable del departamento Laboral de Asefarma, analiza la sentencia en la que se aborda la reducción de jornada por guarda legal/turnos.



[laboral@asefarma.com](mailto:laboral@asefarma.com)



**S**on muchas las consultas que llegan a nuestro despacho en relación a la reducción de jornada por guarda legal y el ejercicio de este derecho dentro de una jornada que está organizada a turnos.

Pues bien, hasta la fecha, eran escasos los pronunciamientos de la reciente sentencia del Tribunal Supremo de noviembre 2023 en la que se refiere al ámbito de aplicación de la reducción de jornada por cuidado de hijo y, en concreto, ha dictaminado que el derecho a la reducción de jornada por guarda legal de un menor no lleva aparejada la posibilidad de que dicha reducción se proyecte sobre el sistema de trabajo a turnos de una trabajadora, de modo que no permite pasar a realizar su jornada en un único turno cuando venía realizándola en turnos alternos de mañana y tarde.

Lo que venía a dirimir el Tribunal era si el derecho a la reducción de jornada por guarda legal, llevaba aparejada la posibilidad de que dicha reducción se proyecta sobre el sistema de trabajo a turnos de una trabajadora, de suerte, que pasara a realizar su jornada en un único turno, frente a los turnos alternos que estaba realizando de mañana y tarde.

### Antecedentes analizados:

Los principales detalles del caso (sin perjuicio de otros que se detallan en la síntesis de la fundamentación) son los siguientes:

1. La trabajadora demandante prestaba servicios para la empresa demandada con contrato laboral indefinido a tiempo completo.

2. La demandante, solicitó reducción de jornada a 4 horas diarias en turno fijo de mañana. Su jornada habitual era en turnos alternos de mañana y tardes.

3. La empresa accedió a la reducción de jornada por guarda legal -cuidado de un menor de 12 años a su cargo- pero denegó la concreción horaria en los términos pedidos estableciendo que la reducción de jornada debía ser en cada turno que le correspondía al trabajador.

4. Además, la empresa alega que existen razones organizativas para tal denegación, ya que la admisión de las pretensiones de la empleada, supondría una sobredimensión del personal en uno de los turnos.

### Fundamentación del TS

Los motivos del TS establecidos en la sentencia, para limitar los efectos de la reducción de jornada por guarda legal y establecer que ésta ha de ceñirse al horario a turnos que tenía la empleada, pueden sintetizarse en los siguientes:

Interpretación del art. 37 apdo. 6 y 7 del ET: el Alto Tribunal parte de la interpretación de los apartados 6 y 7 del art. 37 ET, pues, la demandante en el acto del juicio. Según la interpretación dada por el Supremo a la redacción del precepto en el ET, «la facultad de concretar las características específicas de la reducción de suerte que es a la persona trabajadora a quien la norma otorga el derecho de determinar las condiciones de la reducción horaria, con un único límite: el que la reducción se comprenda «dentro de su jornada ordinaria».

Añadiendo que, el concepto «jornada ordinaria», hace referencia «a la que efectivamente

viene desarrollando el trabajador, de manera habitual, dentro de los límites establecidos legal o convencionalmente». De modo que, si bien es cierto que corresponde a la persona trabajadora concretar el horario que pretendía realizar una vez ejercitado el derecho de su reducción de jornada diaria, esta concreción "sólo podía hacerse dentro de los límites de su jornada ordinaria "

Y añade la siguiente puntualización:

«El cambio del sistema de trabajo a turnos y su sustitución por un sistema de turno único de mañana no implica una simple reducción de jornada, sino que implica una alteración de la jornada ordinaria de trabajo. La actora no ejercitó la posibilidad de solicitar la adaptación de su jornada de trabajo en los términos previstos en el artículo 34.8 ET (que establece la posibilidad de adaptación horaria).

**Existencia de causas organizativas:** Reconoce que la negativa de la empresa a negarle el horario en un único turno, no se encuentra desprovista de fundamento o razón, ni tampoco puede calificarse como abusiva o fraudulenta. En este sentido es muy importante que cuando la empresa deniegue una adaptación horaria, se fundamenten las razones

organizativas o productivas de tal denegación y observe los requisitos establecidos en el propio precepto del ET (como puede ser la obligación de apertura de un período de consultas para llegar a un acuerdo).

En este caso concreto, la sentencia reconoce razones organizativas y productivas conectadas con el hecho de que la aceptación de la pretensión implicaría una descompensación de personal y no puede entenderse, por tanto, que la negativa empresarial pueda ser tachada de irrazonable».

Por todo lo anterior, se puede concluir que no necesariamente una reducción de jornada puede llevar aparejado un cambio en la modalidad del horario, pasando de un horario turnado a uno fijo y que, si el empleado (y que para que esto pueda ser valorado) ha de invocarse la adaptación horaria regulada en el art. 34.8 del ET, no siendo éste (a diferencia de lo que ocurre con el derecho a reducir horario por guarda legal) un derecho absoluto e incontestable, puesto que ha de ponerse en relación a las necesidades organizativas o productivas de la empresa, para poder valorar la razonabilidad de la negativa de la empresa.



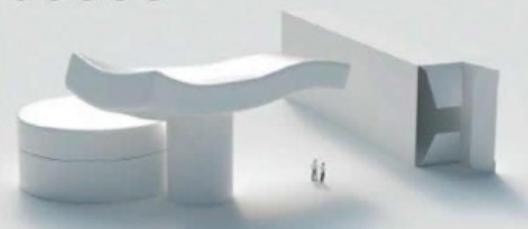
**NOS VEMOS EN EL  
STAND 5B102**

**¡Y participa en el sorteo  
de un pack de experiencias!**



CONGRESO EUROPEO DE OFICINA DE FARMACIA  
Y SALÓN DE MEDICAMENTOS Y PARAFARMACIA

📷 📱 📺 📺 #infarma2024



**PON TU  
FARMACIA  
A LA  
VANGUARDIA**

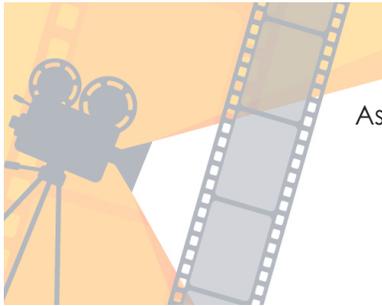
19 20 Y 21  
MARZO 2024  
MADRID

**Somos la empresa de referencia para el farmacéutico  
desde hace más de 30 años**

**ENCUENTRA MÁS INFORMACIÓN EN:**

**[www.asefarma.com](http://www.asefarma.com)**

## Invertir en cultura. En busca de las deducciones fiscales



José Manuel Retamal, responsable del área de Gestión Patrimonial y miembro de la European Financial Planning Association España, analiza algunas de las deducciones por la inversión en cultura.



[financiero@asefarma.com](mailto:financiero@asefarma.com)

**C**on el objeto de beneficiar el desarrollo de la industria cultural española, la actual ley del Impuesto sobre Sociedades ha introducido una serie de incentivos fiscales vinculados al sector cinematográfico y de las artes escénicas. Estas figuras fiscales encuentran su fundamento jurídico no sólo en la normativa española sino también en la comunicación de la Comisión Europea sobre ayuda estatal a las obras cinematográficas y otras producciones del sector audiovisual. Recientemente la UE ha confirmado la validez de estas ayudas al sector. **Los artículos 36.1, 36.3 y 39.7 del Impuesto sobre sociedades y artículo 68.2. de IRPF conforman su marco legal.**

Las deducciones se sustentan en certificados del Ministerio de Cultura y se documentan en un contrato regulado por la normativa. Además, toda la documentación sobre la desgravación se remite a final de año a la AEAT quedando reconocido el derecho a aplicar la deducción para la empresa o el empresario autónomo que hace la aportación.

### ¿En qué consiste esta deducción fiscal?

De esta deducción se pueden beneficiar aquellas **personas jurídicas o personas físicas con actividades económicas en régimen de estimación directa** que participen en la financiación de los costes de la producción y exhibición de espectáculos en vivo de artes escénicas y musicales. De esta manera, los incentivos permiten que empresas y autónomos (que tributen en IRPF en régimen de estimación directa) de cualquier sector apliquen una deducción del 120% en su Impuesto de Sociedades o IRPF calculado sobre las cantidades aportadas a los proyectos culturales, dando como resultado un **retorno financiero fiscal del 20% bruto, teniendo como límite, el 50% de la cuota íntegra del impuesto** que provenga de dicha actividad económica.

La financiación se podrá realizar en cualquier fase de la producción hasta la obtención del certificado de nacionalidad de la producción, con independencia del momento en que el promotor incurra en los costes de producción, estando constituida la base de la deducción por los costes directos incurridos en dichas actividades.

*“El retorno financiero fiscal del 20% bruto, teniendo como límite, el 50% de la cuota íntegra del impuesto que provenga de dicha actividad económica”.*

### Ejemplo práctico autónomo (Fuente: Tressis)

Supuesto		Deducción en cultura	
	Cuota íntegra actividades económicas		240.000,00 €
Límite	Límite cuota íntegra Deducción cultural máxima	50%	120.000,00 €
Rentabilidad	Inversión máxima Rentabilidad bruta de la inversión		100.000,00 € 20.000,00 €
		<b>% Ganancia para inversor</b>	<b>20%</b>

La rentabilidad financiera obtenida en la inversión se declara como rendimiento del capital mobiliario, con la siguiente fórmula:

$$\text{Rendimiento Capital Mobiliario} = (\text{cuota autoliquidación sin deducción} - \text{cuota resultado autoliquidación con deducción}) - \text{aportación realizada.}$$

### ¿Cómo se materializa?

Es necesario que exista un contrato de financiación entre el inversor (empresario autónomo o empresa) y la sociedad productora y se debe notificar a la Administración Tributaria la existencia de dicho contrato.

La rentabilidad financiera obtenida en la inversión se declara como rendimiento del capital mobiliario, con la siguiente fórmula: Rendimiento Capital Mobiliario = (cuota autoliquidación sin deducción - cuota resultado autoliquidación con deducción) - aportación realizada.

**En el caso de autónomos** hay que recordar que sólo se contempla el IRPF procedente de actividad económica en el régimen de estimación directa.

**El inversor persona jurídica**, a la hora de realizar el reconocimiento del crédito fiscal a final del ejercicio fiscal y de acuerdo con las normas contables y fiscales, tendrá que contabilizar como ingreso financiero.

### Ejemplo de proyectos financiados

tressis

-  Festivales de música: Starlite, MadCool, Noches del Botánico, Sonorama, Tomavistas, etc
-  Teatro: Teatro Romano de Mérida, Teatro Lara, Teatro La Latina, compañías independientes con giras, etc
-  Musicales: Los Chicos del Coro, The Hole, Fantasma de la Ópera, Zarzuela, etc
-  Producciones audiovisuales, cine y series: Barrio Inglés, Chinas, 8 años, Memento Mori, Vintage, etc
-  Giras musicales: Joaquín Sabina, Marea, Rauw Alejandro, Serrat, Aitana, etc

Gracias a **Tressis SV** entidad de la que es agente el área de gestión patrimonial de Asefarma, podemos poner a disposición de los farmacéuticos este producto de deducciones fiscales por financiación de espectáculos. Tressis cuenta con acuerdos con los mejores despachos especializados en la comercialización de contratos de financiación y desde Asefarma facilitamos, como en otras ocasiones, el asesoramiento fiscal y contable para la optimización de este producto.

Para cualquier consulta o duda al respecto pueden contactar con nosotros en el teléfono de Asefarma 914488422 o mediante mail a: [financiero@asefarma.com](mailto:financiero@asefarma.com). Estaremos encantados de atenderles y poder ayudarles.

## C. VALENCIANA

- Farmacia con facturación superior 2.000.000€ en privilegiada población de la provincia de Valencia. Muy buen rendimiento. Local en propiedad. SOE 75%.
- Farmacia con facturación superior a 400.000€. Con alta proyección en Valencia. Local en venta o alquiler. Buena oportunidad.
- Farmacia con ventas muy estables con facturación superior a 300.000€. Local en propiedad. Población importante de Alicante. Ideal como primera farmacia.
- Interesante farmacia urbana con facturación superior a 600.000€. Estabilidad en ventas. Capacidad de crecimiento. Local en alquiler o venta.
- Interesante farmacia rural en la provincia de Castellón. Facturación superior a 300.000€. Local en propiedad.
- Farmacia con alta facturación y rentabilidad en zona privilegiada de Alicante. Buen mix de ventas.

## CASTILLA-LA MANCHA

- Farmacia próxima a Guadalajara capital, alta rentabilidad. 85% SOE. Precio de licencia 550.000€. Local y vivienda en alquiler. Horario excepcional para conciliación familiar. Población muy estable.
- Farmacia con facturación superior a 500.000€ en interesante población de Albacete. Muy buena rentabilidad. Local en alquiler.
- Farmacia en importante población y próxima a Albacete con amplio local y vivienda incluida en alquiler. Facturación superior a 1.000.000€. SOE 80%.
- Farmacia muy estable con facturación superior a 800.000€. Local en alquiler.
- Farmacia rural con facturación de 300.000€. Ventas estables. 90% SOE. Interesante como primera farmacia.
- Farmacia en la provincia de Toledo, con gastos muy reducidos y facturación de 400.000€. Ideal como primera farmacia.
- Farmacia en el entorno de Toledo capital con una facturación aproximada a 500.000€ y posibilidad de aumento.
- Farmacia en importante población de Toledo con facturación alrededor de 1.000.000€ y posibilidades de mejora.
- Farmacia rural en la provincia de Ciudad Real, con una facturación en torno a 250.000€. Ideal para primera farmacia.

## CASTILLA Y LEÓN

- Farmacia a 25 minutos de León capital, 380.000€ de facturación. Alta rentabilidad.
- Farmacia de alta facturación en Palencia. Local en alquiler.
- Farmacia urbana en Ávila, facturación media-alta y consolidada con atractivo mix de ventas.
- Farmacia en Valladolid provincia, bien comunicada, cómoda, estable, facturación de 200.000€.
- Farmacia en Burgos provincia, en núcleo de interés cercano a la capital, gastos muy reducidos e inversión contenida, Facturación de 230.000€.
- Farmacia en Soria provincia, ideal para inicio profesional, con vivienda, prácticamente sin gastos, muy cómoda y estable.

## MURCIA

- Farmacia con facturación superior a 1.000.000€. Buen mix de ventas. Local en alquiler.
- Farmacia con facturación de 600.000€. Estable con posibilidad de aumentar ventas. Local en propiedad.

## ANDALUCÍA

- Farmacia de cómoda gestión en venta por jubilación a diez minutos de Sevilla capital. Facturación en torno a los 400.000€. Ideal como primera farmacia.
- Farmacia rural en la serranía de Huelva. Facturación superior a 400.000€, con importante recorrido. Local en propiedad.
- Farmacia de ocho horas situada en la Bahía de Cádiz con una facturación de 500.000€. Motivo de venta: jubilación.
- Farmacia situada en la Costa del Sol en venta por jubilación. Con una facturación superior a 1.000.000€. Local en propiedad.

## C. DE MADRID

- Farmacia en zona sur, área de paso. Facturación superior a 1.000.000€. SOE 75%. Posibilidad de crecimiento. Local en propiedad.
- Farmacia de 8 horas en zona sur M-40. Facturación de 450.000€. SOE 78%. Local en propiedad.
- Farmacia en importante municipio de la C. de Madrid, zona residencial con mucho paso, junto a Colegio. Local en propiedad de aprox. 160m<sup>2</sup>. Facturación superior a 2.000.000€, 60% de SOE.
- Farmacia en la zona sureste de Madrid capital con alta rentabilidad. Facturación media. Amplio local en régimen de alquiler.
- Farmacia en venta por jubilación en zona de alto poder adquisitivo de Madrid capital, 8 horas, 1 mes de vacaciones. Local en propiedad.
- Farmacia en zona de mucha densidad poblacional en Madrid capital, local en propiedad. Facturación de 550.000€.
- Farmacia en venta por jubilación zona A6. 50% de SOE, amplio Local. Facturación de 600.000€.
- Farmacia de 8 horas en Madrid capital. Local en propiedad. Facturación de 300.000€. SOE 80%. Ideal para comenzar.
- Farmacia en Madrid capital, zona de alto poder adquisitivo. Local en propiedad, 80% venta libre. Facturación de 550.000€.
- Farmacia en zona comercial de Madrid capital, 70% de venta libre local en alquiler. Facturación de 900.000€.

## ARAGÓN

- Farmacia rural en la provincia de Teruel, con mínima inversión y de fácil gestión. Gastos bajos. Buena rentabilidad. Ideal como primera farmacia.
- Farmacia rural. Facturación superior a 300.000€. Perfecta para primera farmacia. Buena rentabilidad. Inversión mínima.

## CATALUÑA

- Farmacia en Barcelona capital, alta rentabilidad, ventas de 2.400.000€.
- Farmacia en Barcelona capital, recorrido en zona céntrica, ventas de 1.000.000€.
- Farmacia en Barcelona capital ideal como primera farmacia. Con local propio, buen barrio, ventas de 450.000€
- Farmacia en Barcelona en el B. Llobregat, alta densidad, ventas de 545.000€.
- Farmacia en Barcelona-Garraf, facturación de 474.000€.
- Farmacia en Barcelona-Osona, ventas de 825.000€, 70% SOE al 1,28 de factor.
- Farmacia en Barcelona, zona del Vallés Oriental, facturación de 1.280.000€.
- Farmacia en Barcelona, zona del Maresme, ideal como primera farmacia. 530.000€ de facturación. Local propio en alquiler o venta.
- Farmacia en Girona ciudad, precioso local en propiedad, facturación de 560.000€.
- Farmacia en Tarragona costa, recorrido, ventas de 1.200.000€.
- Farmacia en Tarragona, interior, facturación de 367.000€.
- Farmacia en Tarragona, centro, facturación de 474.000€.
- Farmacia en Lérida, cerca de la capital, ideal como primera farmacia, ventas de 450.000€.

## CANARIAS

- Farmacia en Gran Canaria con alta facturación. Muy bien ubicada.
- Farmacia en Tenerife. Amplias posibilidades de crecimiento.
- Farmacia en Gran Canaria en constante crecimiento.

## ASTURIAS

- Farmacia en zona centro, 630.000€ de facturación, local en propiedad, ajustada en personal y gastos.
- Farmacia rural, 550.000€ de facturación, local en alquiler, 1 auxiliar. Alta rentabilidad.