

## Resumen de Contenidos

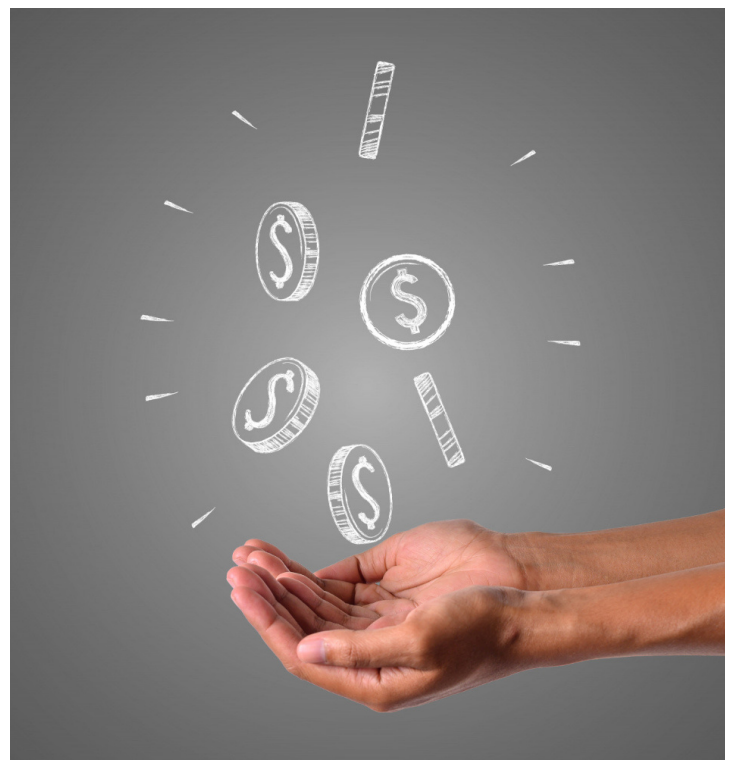
- Análisis de la actualización de las tablas salariales en el sector.
- Escaparate de Navidad en la Farmacia.
- Deducción dietas autónomos.
- Venta de farmacia por jubilación, ¿cómo pagar menos?

## Análisis de la actualización de las tablas salariales en el sector

El pasado 15 de noviembre una Resolución de la Dirección General de Trabajo indicaba que las oficinas de farmacia deberán hacer efectiva la actualización salarial publicada antes del 15 de diciembre, puesto que el BOE dispone que, una vez publicadas las tablas, las empresas afectadas disponen de 30 días naturales para actualizar las cantidades adeudadas referidas a los salarios de todos los empleados, desde 2017 a 2021.

**Las cantidades referidas deberán calcularse con un 2% de subida salarial para cada uno de los años, según se establece el BOE, con la excepción del año 2021, en el que los salarios no sufren actualización alguna, puesto que ésta estaba condicionada a un aumento del PIB en más del 1%, situación que, finalmente no se ha dado.**

A pesar del poco margen del tiempo para realizar las actualizaciones salariales, este ajuste no ha sido una sorpresa, puesto que el convenio colectivo de oficinas de farmacia (publicado en 2014 y con una vigencia hasta el año 2016) establecía un mecanismo propio de actualización de salarios para el caso de no haberse negociado ni publicado un nuevo convenio y que la publicación en el BOE no hay hecho más que reforzar. De esta manera, continúa, el artículo 3 del texto que dispone que



"Denunciado el Convenio, en tanto no se llegue a un acuerdo expreso sobre el nuevo, se entenderá que su contenido normativo se prorroga automáticamente, incrementándose anualmente, en el mes de enero, los conceptos salariales incluidos en las tablas de retribuciones a cuenta del nuevo Convenio Colectivo en un 2% en el caso de que el PIB del año anterior hubiera aumentado más del 1%".

Por tanto, no se trata de una sorpresa ni de una medida 'extra' y novedosa, sino que la publicación de las tablas salariales en el BOE, plasma lo establecido en el convenio de forma que, para cada

uno de los años actualizados, se produce un incremento de salarios en un 2%.

La única excepción a esta regla de actualización, se encuentra en el año 2021, en el que los sueldos no experimentan incremento alguno por no haber aumentado el PIB más del 1%.

### ¿Qué supone esta subida para las farmacias?

Las tablas salariales para la oficina de farmacia publicadas el pasado 15 de noviembre dotan de seguridad jurídica tanto a los empleados como a los propios titulares de farmacia, que han visto cómo, con esta publicación, se hace oficial lo que en su día establecía el convenio colectivo para el cálculo de los salarios para los ejercicios comprendidos entre los años 2017 y 2021.

**El titular debe tener en cuenta que esta subida salarial ha de aplicarse a cada uno de los trabajadores de la oficina de farmacia, con independencia de la categoría profesional que ostente cada uno de ellos. Además, deben deducirse -a efectos de calcular posibles cantidades por atrasos salariales- aquellas cantidades que, en su caso, se hayan abonado en concepto “a cuenta convenio”.**

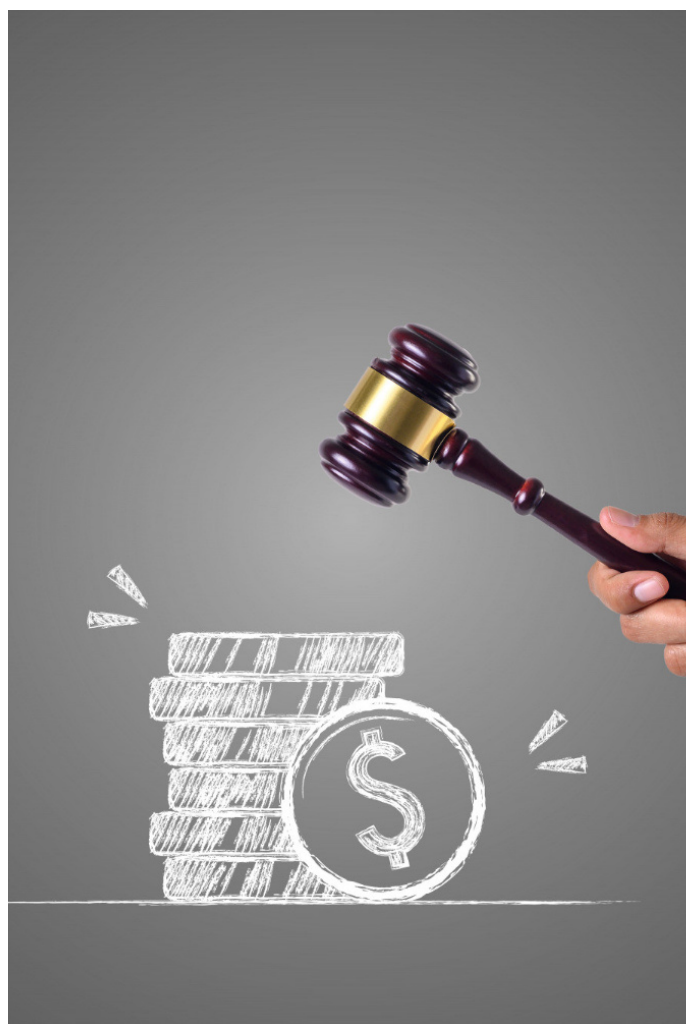
Puede decirse que, como regla general, las farmacias han ido realizando subidas salariales cada uno de los años ‘a cuenta convenio’, por lo que la cantidad a pagar en concepto de actualizaciones salariales tiene un impacto menor en nuestras farmacias.

### ¿Cómo actuar en el próximo 2022?

Para el futuro y a fin de evitar perjuicios tanto a los titulares como a los empleados lo ideal es que no hubiera retrasos en las negociaciones del convenio, son ya muchos los años en los que nos encontramos con la ausencia de un texto y

entendemos que la situación de los años 2014-2016 (período en el que el último convenio vigente hacía referencia), poco o nada tiene que ver con la situación actual de la farmacia.

Por ello, sería preciso que las partes legitimadas en la negociación colectiva del nuevo texto, acerquen posturas y en lo sucesivo no haya que esperar más de 4 años para tener un acuerdo que regule las condiciones laborales en la oficina de farmacia. No obstante, cabe esperar unas arduas negociaciones, siendo uno de los mayores escollos en el entendimiento entre partes, la actualización salarial, puesto que la patronal propone una subida salarial en torno a un 1%-2%, para los próximos ejercicios, la parte sindical tacha a la misma de insuficiente, puesto que según arguye, este 2021 no se ha experimentado incremento salarial alguno, con motivo de la pandemia provocada por el COVID-19.



Otro de los puntos de desencuentro, es el de consensuar el número de horas anuales pactadas en convenio colectivo. En este sentido, cabe destacar que en acuerdo firmado en el año 2017 por FEFE, FENOFAR como patronal y Fesp-UGT como sindical, se establecía el tope anual de horas de trabajo efectivo en 1.790 horas.

Además, entendemos que se presenta una ocasión única en las presentes negociaciones para regular algunos aspectos que, la situación actual demanda, tales como:

- **Profesionalización de las farmacias:** que hace necesaria la incorporación de nuevos perfiles profesionales que se encuadren en nuevas categorías profesionales. Asimismo, resulta necesaria la incorporación de programas formativos en la farmacia y, por ende, de instrumentos colectivos que garanticen el control y la efectividad de la misma.
- **Conciliación laboral y familiar:** Adaptar el convenio a la nueva redacción del Estatuto de los trabajadores. En el que establece (art. 34.8 ET) que el trabajador tendrá derecho a adaptar la duración y distribución de la jornada de trabajo para hacer efectivo su derecho a la conciliación de la vida personal, familiar y laboral en los términos que se establezcan en la negociación colectiva o en el acuerdo a que llegue con el empresario respetando, en su caso, lo previsto en aquella. Pues bien, sería deseable que, en el marco de las negociaciones colectivas, se establecieran los términos en los que este derecho reconocido en el ET, ha de ejercitarse.
- **Distribución de la jornada irregular:** Se plantea una oportunidad de negociar en este convenio la forma en que las farmacias pueden establecer entre sus empleados una



jornada irregular a lo largo del año, cuyo reconocimiento se preceptúa en el ET, estableciendo esta norma que, en defecto de pacto, la empresa podrá distribuir de manera irregular a lo largo del año el 10% de la jornada de trabajo.

- **Registro de jornada:** El convenio actualmente vigente no hace referencia a los instrumentos con los que ha de contar la oficina de farmacia a fin de llevar a cabo el registro diario de la jornada y que el ET contempla para todas las empresas como obligatorio. Es el propio ET el que determina que “mediante negociación colectiva o acuerdo de empresa o, en su defecto, decisión del empresario -previa consulta con los representantes legales de los trabajadores en la empresa-, se organizará y documentará este registro de jornada”. En base a esto, a fin de unificar criterios en metodología de fichaje en todas las oficinas





de farmacia, el nuevo texto podría establecer las pautas que han de observarse en el seno de la empresa, a fin de dar cumplimiento legal a la obligación del registro horario.

- **Supresión de la necesidad de incoar expediente sancionador** en el caso de la comisión de faltas graves o muy graves por parte de los empleados de farmacia en el caso de que no exista representación legal, puesto que se prolonga con esta exigencia el proceso de forma innecesaria y es el propio ET, el que remite al convenio colectivo la posibilidad de suprimir este requisito.

**Clarificación de determinados aspectos que, hasta la fecha, cuentan con una regulación confusa en el convenio vigente:** tales como el permiso por enfermedad grave o intervención

de un familiar, estableciendo que la intervención requiera hospitalización o que la enfermedad grave sea justificada por un facultativo.

# Escaparate de Navidad en Farmacias

El escaparate de una farmacia es el principal medio de comunicación entre el punto de venta y su clientela. Y el escaparate de Navidad en la Farmacia no es la excepción.

## ¿Cuál es la importancia del escaparate de Navidad en la Farmacia?

Si un escaparate está bien diseñado puede potenciar muchísimo la venta. Además, si está bien pensado y obedece a una estrategia comercial, tiene el poder de diferenciar su farmacia de la competencia. Recuerde que se trata, no sólo de que los productos se vean visualmente atractivos, sino que también de activar la venta. Y esto rige para el montaje de un escaparate no sólo en Navidad, si no que en cualquier campaña que se desarrolle durante el año.



## ¿Qué debe tener en cuenta en el diseño de un escaparate de Navidad en la Farmacia?

Lo primero de todo es captar la atención de los potenciales clientes y para ello debemos pensar en un escaparate de navidad con un diseño atractivo, pero no recargado y con ello conseguir que entren a la farmacia.

En este sentido, es fundamental elegir y organizar estratégicamente los productos de la campaña de Navidad. Al momento de colocarlos, la puesta en escena debe inspirar y dejar con cierta curiosidad para que el cliente se siente motivado a entrar a la farmacia.

Los especialistas recomiendan, por ejemplo, pensar en el escaparate de navidad como un escenario a través del cual se cuente una historia. Para ello puede seleccionar un tema relacionado con la Navidad que facilite este relato.

## Equilibrio y Sencillez es clave en el escaparate de navidad en la farmacia

Si bien es cierto que un escaparate de Navidad en la Farmacia es un espacio que invita a adornar con muchos elementos, es importante no dejarse llevar por una excesiva decoración. Recuerde que el objetivo es captar la atención de su potencial cliente y ayudarlo a entender fácilmente lo que necesita; no agobiarlo.

Para ello, es fundamental mostrar los productos que sean relevantes, aquellos que por historial de compras sus clientes consumen más en Navidad. Aquí puede ser de utilidad, consultar las compras que se han realizado en otros años durante estas fechas.



No debe olvidar la presencia de su marca. Dado que el escaparate de Navidad, aunque tenga elementos más decorativos por la fiesta en sí, también debe aprovecharse como un espacio para hacer branding dando a conocer la personalidad de marca de la farmacia: valores, misión y visión.

**Otros elementos importantes son:**

- Especificar claramente los costes de los productos.
- Cuidar la iluminación tanto interior como exterior.
- Promover canales digitales para mantener contacto con esos potenciales clientes: redes sociales, sitio web, códigos QR.

**Ventajas de un buen uso del escaparate de Navidad en la Farmacia**

Cada vez que decoramos el escaparate de la farmacia, lo que estamos haciendo es ofrecer una experiencia de compra única con el fin de aumentar las ventas (porque atraeremos nuevos clientes) pero también queremos que repitan la compra.

**Otras ventajas que puede conseguir son:**

- Le brinda la posibilidad de compartir información instantánea a su público objetivo.
- Le ayuda a diferenciarse de la competencia permitiendo que destaque del resto de las farmacias, contribuyendo al posicionamiento de su marca.
- Es una manera eficaz de hacer publicidad y no requerirá de inversiones muy costosas si utiliza la creatividad y una buena planificación para materializar.



# Deducción Dietas Autónomos

A raíz de la **Ley de Reformas Urgentes del Trabajo Autónomo**, se incluyó una deducción en el IRPF aplicable a partir del ejercicio 2018 sobre los gastos por dietas de manutención.

De acuerdo con esta norma, el autónomo se puede deducir 26,67 euros diarios cuando no pernocta fuera de su domicilio y 53,34 euros diarios cuando pernocta en España y 91,35 euros en el extranjero.

Ahora bien para aplicarse esta deducción, el farmacéutico deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Que se trate de gastos debidos al **desarrollo de la actividad económica**.
- Que se realicen en **establecimientos de restauración y hostelería**.
- Que se paguen por **medios electrónicos**.
- Que se disponga de la correspondiente **factura**.

Además de estos requisitos particulares hay que tener en cuenta que, como en el caso de cualquier otro gasto deducible hay que cumplir las siguientes condiciones:

- Deben ser gastos **vinculados a la actividad económica** realizada por el autónomo, o como dice Hacienda, que estén “afectos” a la misma”.
- Deben encontrarse **convenientemente justificados** mediante las correspondientes facturas. En ocasiones pueden valer recibos o factura simplificada siempre que aparezcan todos tus datos fiscales.
- Deben estar **registrados contablemente** por el autónomo en sus correspondientes libros de gastos e inversiones.



Hacienda entiende que un gasto vinculado con la actividad económica es aquel que cumple el principio de correlación con los ingresos. En el caso de los gastos por comidas, y tal y como le refrenda el TEAC en su Resolución de 18 de marzo de 2021, “pueden considerarse gastos fronterizos entre los exigidos para el desarrollo de su actividad y aquellos que pueden venir a cubrir necesidades particulares. Por otro lado, la necesidad de comer es universal al ser humano

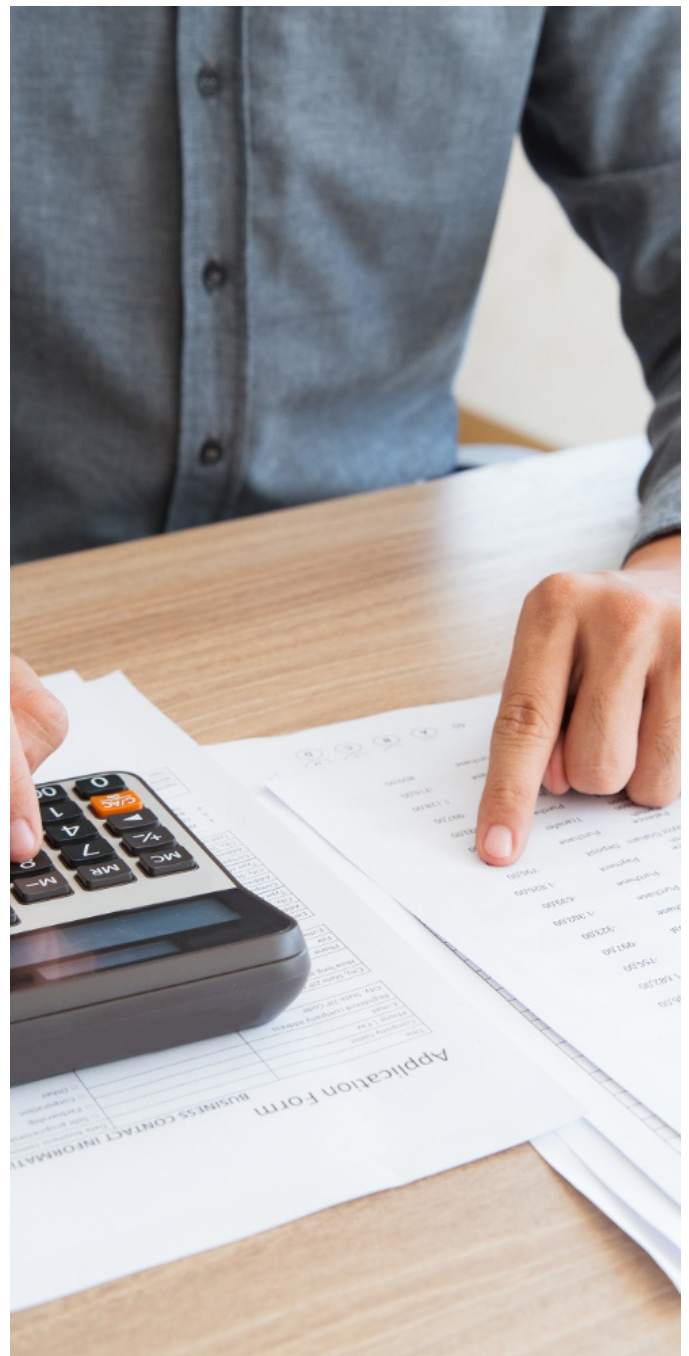


independientemente de su actividad profesional, pues es imprescindible para el mantenimiento de la vida. Por ello, la relación de estos gastos con la actividad y la obtención de ingresos **debe ser escrupulosamente justificada por el sujeto pasivo.**”

Para más adelante indicar: “Los gastos de restaurante que corresponden a invitaciones del contribuyente a otras personas en el ámbito de su actividad profesional, además de ser difícil de demostrar la imputación a la esfera profesional del contribuyente, y no a la privada, se consideran convenientes y no necesarios, por lo que no son deducibles”.

Sigue diciendo el TEAC: “Para que los gastos de restaurantes tengan la consideración de deducibles es necesario que se cumplan una serie de requisitos como son, que se trate de gastos por relaciones públicas con clientes o proveedores, que se hayan realizado para promocionar directa o indirectamente la actividad, y **que se hallen correlacionados con la obtención de ingresos.** (...). En el caso de que no existiese vinculación o ésta no fuese suficientemente probada, tales gastos no podrán considerarse fiscalmente deducibles de la actividad económica”.

Por lo tanto, y teniendo en cuenta que Hacienda ha anunciado que reforzará su vigilancia sobre este tipo de gastos, hay que tener cuidado ya que pueden no admitirnos dicha deducción como dieta si, por ejemplo, el gasto se ha realizado en el municipio donde el autónomo desarrolla su actividad, entendiendo, en este caso, que dicho gasto cubre la necesidad vital de alimentarse.





# Venta de farmacia por jubilación, ¿cómo pagar menos?

Si tiene 65 años y está pensando en la venta de farmacia por jubilación, le contamos cómo pagar menos.

Veamos que dice la **Ley de IRPF**, impuesto por el que pagará si hay ganancia patrimonial en la venta de su farmacia.

Nos basamos en el **artículo 38.3 de la ley de IRPF 35/2006 “Ganancias excluidas de gravamen en supuestos de reinversión”**:

\*Regulado por el Real Decreto 633/15 que modifica el artículo 42, del RD 439/2007

Estas leyes permiten que las ganancias patrimoniales, obtenidas por la transmisión de elementos patrimoniales, muebles o inmuebles, de los mayores de 65 años, queden exentas de IRPF siempre y cuando se cumplan una serie de condiciones, a destacar las siguientes:

- Que, el importe total se utilice para constituir una renta vitalicia, como por ejemplo los “PIAS” (Plan Individual de Ahorro Sistemático)
- La renta vitalicia debe ser realizada en un plazo de 6 meses desde la fecha de transmisión.
- El contrato de renta vitalicia deberá de realizarse entre el beneficiario, que deberá de ser el contribuyente, y una entidad aseguradora, a la que habrá que comunicar de la intención del beneficiario de acogerse a esta exención.
- La renta vitalicia tendrá una periodicidad igual e inferior al año, se comenzará a percibir en el plazo de un año desde su constitución, y el importe anual de las rentas no podrá decrecer en más de un 5% respecto al año anterior



- La cantidad a reinvertir, que podrá acogerse a la exención, no podrá superar los 240.000 euros.

## Venta de farmacia por jubilación, pagar menos: Reinvierta la ganancia en renta vitalicia

### Ejemplo:

Un titular farmacéutico mayor de 65 años, vende su farmacia (bien mueble), y obtiene un beneficio de 300.000 euros, de los cuales puede destinar 240.000 euros a la creación de un plan de pensiones de renta vitalicia que podrá ser utilizado para complementar la pensión de jubilación, los 60.000 restantes tributaría a su tipo correspondiente.



### **Posibles dudas sobre venta de farmacia por jubilación y pagar menos:**

- **¿Es posible ampliar el plazo de 6 meses para reinvertir la ganancia patrimonial?**

Si la ganancia patrimonial está sometida a algún tipo de retención, el tiempo disponible para realizar la reinversión se amplía hasta el final del ejercicio siguiente al cual se realice la transmisión. Eso sí, es importante tener en cuenta que si no se realiza la reinversión el mismo año que la transmisión, se deberá de hacer constar en la declaración de la renta la intención de realizar dicha reinversión.

- **¿Qué tengo que hacer para constituir la renta vitalicia?**

En la mayoría de bancos y aseguradores, siempre y cuando les haga saber que piensa acogerse a esta exención para que, de esta forma, puedan aconsejarle el producto que mejor se adapte a su necesidad.

Es recomendable recordar que siempre hay que mirar con precaución cuando se firman contratos, ya que cada aseguradora puede establecer diferentes condiciones a las ya mencionadas.

- **¿Qué pasa si necesito recuperar el dinero invertido? ¿Hay alguna penalización?**

Lo primero es que, a la hora de firmar el contrato para constituir la renta vitalicia, consulte con el banco o la aseguradora qué tipo de penalizaciones hay por rescatar el dinero. Aparte de eso, si le permiten el rescate, el dinero invertido devuelto tributará en la Base Imponible del Ahorro y habrá que realizar una declaración complementaria de la renta del año en el que obtuvo la ganancia patrimonial, tributando por ella y pagando los intereses de demora.

- **¿Cómo tributaría esa renta vitalicia?**

Por último, sólo queda añadir que realmente estamos hablando más de un pago diferido que de una exención, ya que la renta cobrada en forma de renta vitalicia que se obtenga, tributará en la Base Imponible del Ahorro, al tipo que corresponda a ese contribuyente concreto y en función de los ingresos obtenidos en esa renta concreta.



La Asociación Madrileña de Asesores de Farmacia (AMAF) es una entidad sin ánimo de lucro, constituida por profesionales acreditados y de larga experiencia en el asesoramiento de Oficinas de Farmacia y que lo llevan a cabo sobre casi el 65% de las farmacias madrileñas. Sus fines, entre otros, la representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales, profesionales y culturales de los asesores de Oficinas de Farmacia, así como la atención de las necesidades de información, formación, asesoramiento, investigación y perfeccionamiento de sus miembros, estudiando y divulgando cuantos temas pudieran afectar a este colectivo social y a sus afiliados. Además, lleva a cabo actividades de formación, investigación y desarrollo de programas que mejoren el asesoramiento profesional a las Oficinas de Farmacia.