

Resumen de Contenidos

- Prácticas poco lícitas de algunos intermediarios.
- Deducibilidad por pérdidas por robos o estafas en la farmacia.
- Tendencias y novedades en farmacias en 2024.
- Novedades orden de cotización a la Seguridad Social 2024.
- Tipos de contratos en farmacias.

Prácticas poco lícitas de algunos intermediarios

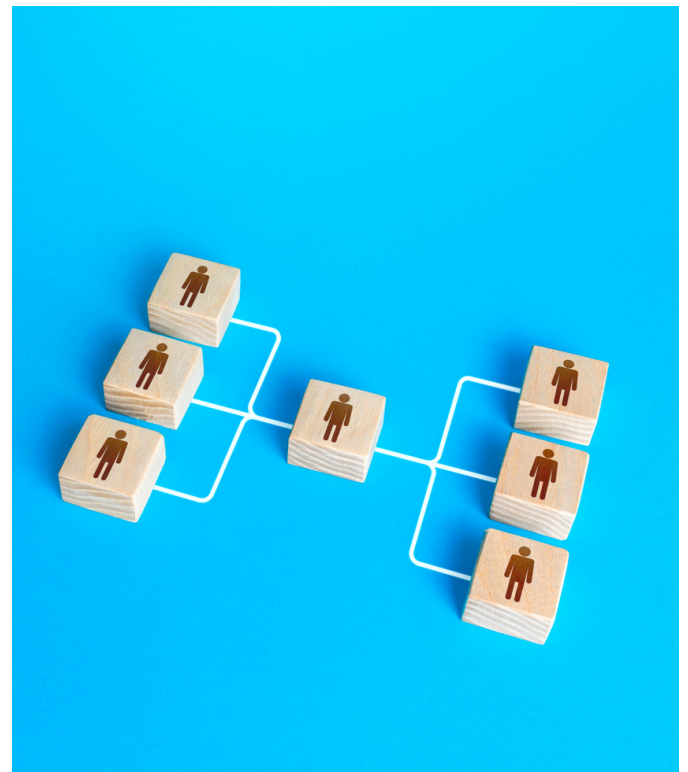
Cuando un vendedor se decide a vender su farmacia, muchas veces recurre a una asesoría intermediaria para que lleve la captación del comprador, así como el resto de las gestiones que estas operaciones conllevan.

La Asociación AMAF, (Asociación Madrileña de Asesores de Farmacia), está formada por empresas como Asefarma, Orbaneja o Gómez Córdoba que, además de asesores fiscales, tienen como función principal la intermediación de oficinas de farmacia.

En esta ocasión, y ante la proliferación de abusos que estamos constatando por parte de empresas poco profesionales, hemos decidido poner de manifiesto algunas de las prácticas ilícitas que éstas usan. Esperamos que le sirvan de alerta, en su propio proceso de compraventa.

¿Qué características recomendamos que busquen en la empresa intermediaria de compraventa?

Que sean despachos formados por juristas y economistas con experiencia en el sector y a ser posible con servicios de asesoría posterior a la compra. Estas empresas dan una mayor credibilidad puesto que continúan con el proceso de servicio al titular una vez se realiza la operación de traspaso.



1. El vendedor: ¿Qué tipo de contrato firma con la intermediaria?

El vendedor cuando contrata con una intermediaria firma un contrato de nota de encargo o nota de exclusiva.

En el primer caso, la nota de encargo no conlleva exclusividad para la intermediaria, pudiendo firmar el titular con otras asesorías, la venta de su farmacia o venderla por su cuenta.

Cuando finalmente se lleva a cabo la operación, el derecho al cobro de honorarios por la

intermediación, solamente lo genera la intermediaria que ha conseguido poner de acuerdo a las partes respecto a precio y condiciones. Estos acuerdos deberán ir plasmados en un contrato de arras o bien directamente en la escritura pública en la que se formaliza la compraventa.

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.

Una de las prácticas que venimos observando es la reclamación de esos honorarios tanto al vendedor como al comprador que firmó en su momento la nota de confidencialidad para poder estudiar la farmacia en venta.

Debe saber que no tienen derecho al cobro, ni del comprador, ni del vendedor pues, como decimos no han finalizado el encargo hecho por el vendedor, el hecho de haber dado la dirección de la farmacia o facilitada documentación sobre la misma, no le da derecho al cobro de minuta.

Quédense tranquilos si han tenido alguna mala experiencia en este sentido o si han sufrido amenazas de denuncias ante el juzgado por parte de estas asesorías de «pocos escrúpulos», pues no han generado ningún derecho a cobro.

Otro tema es la firma de un contrato de exclusiva del vendedor con la intermediaria. En estos casos, si el vendedor por su cuenta o a través de otra empresa vende su farmacia dentro del plazo de exclusiva firmado con la empresa de intermediación, sí deberá abonar los honorarios estipulados con la empresa, pues precisamente en su contrato de exclusiva está obligándose a que sea esa intermediaria y no el propio titular u otra empresa la que venda la

farmacia, en unos plazos y precio previamente pactados. En todo caso, esto es una obligación del vendedor con la empresa, en ningún caso compromete u obliga al comprador.

2. El comprador: Antes de señalar, los papeles le deben dar

Procure que le faciliten la documentación en papel (o digitalizada) a fin de que usted pueda estudiarla con tranquilidad e incluso, pueda ser asesorado por un experto en el tema.

No admita ver esta documentación en la pantalla del ordenador, sin tiempo para estudiarla con detenimiento. Hemos observado esta práctica y entendemos que confunde al comprador de la farmacia al que intentan incitar a una adquisición rápida e irreflexiva. Las consecuencias futuras de estas malas artes pueden ser nefastas para el patrimonio del que compra.

«La persona que compra tiene derecho a recibir todo tipo de información necesaria para formar su voluntad antes de comprometerse en la compra de una farmacia».



Solicite la documentación fiscal-contable de los 3 últimos años de:

- IRPF
- Modelo 347
- Pérdidas y Ganancias
- Confidenciales (declaración de las recetas vendidas)
- Si el local es en alquiler, el contrato suscrito; si es propiedad del titular, la escritura de compra
- A veces se precisa completar con mayor detalle los datos con resúmenes que facilitan los propios laboratorios y complementan los datos del 347.

3. Mala praxis de intermediarias fraudulentas, algunos ejemplos.

3.1 Cuando engañan al comprador de farmacia

Oferta vinculante del comprador sin respuesta del vendedor que se pospone en el tiempo.



Vemos casos de compradores que se quedan atrapados en una oferta que hacen y cuya respuesta nunca acaba de llegar. La intermediaria le retiene a la espera de respuesta del vendedor que nunca llega. Aun conociendo que la oferta ya ha sido rechazada o es inviable.

La intermediaria, de esta manera retiene en el tiempo al comprador que, mientras, no se ocupa de buscar otras ofertas de su interés, que estén fuera de su campo de acción.

3.2 Cuando engañan al vendedor

La oferta vinculante de un supuesto comprador, que nunca existió.

Se utiliza esta trampa con dos finalidades:

- Captar farmacia que quieren vender y encargan la venta
- Captar farmacias que no pretendían vender, pero que con la expectativa de una compra se deciden.

Captar farmacia que quieren vender y encargar la venta

El vendedor ha sido previamente captado con una expectativa irreal respecto al precio de venta de su farmacia, el intermediario “ha regalado los oídos” y ha confirmado que es posible vender a un precio desorbitado.

Algunas intermediarias contratan a captadores cuya única misión es conseguir una exclusiva de venta, con independencia de si el precio firmado en la exclusiva es acorde al mercado o no. A estos captadores, que cobran comisión por nota firmada, lo único que interesa es que se firme el encargo.

A continuación, son los comerciales negociadores, los que se encargan de mover la farmacia en el mercado y resulta fácil que el vendedor baje su expectativa de precio, si recibe unos meses después y en dique seco, una oferta razonable, pero que no alcanza su primera expectativa.

Una vez el vendedor acepta, el comprador desaparece misteriosamente.

La intermediaria consigue dos cosas:

- Captar la farmacia a la venta en exclusiva, sin competencia de mercado y finalmente poder venderla, a un precio acorde al mismo.
- Captar farmacias que no estaban a la venta, pero ante una oferta se deciden.

Con esto crean una expectativa al titular. Una vez el titular acepta vender, el comprador desaparece misteriosamente, pero él ya se ha decidido a vender.

3.3 Cuando engañan a ambos: Los “revienta tratos”.

Y, por último, hemos constatado, a veces en propias carnes, como después de un arduo trabajo de negociación y acuerdos, la intermediaria “burlona”, que no acepta derrota y que antes la posibilidad de perder a su cliente crea la semilla de la incertidumbre “Está mal vendida” dice al vendedor, “Estas comprando caro...”, “te puedo conseguir una de iguales ventas a un precio menor”... Y si el cliente es proclive a la tentación, caen y rompen la operación.

4 Trabajo solo con intermediarios cualificados, con experiencia y a ser posible con asesoría postventa

Estos son algunos de los “engaños” más comunes de esta intermediaria esquiva, manipuladora y desleal, que intenta por todos los medios conseguir su objetivo, en nuestra experiencia hemos visto trampas de todo tipo...

Pero estos ejemplos no son todos los que están, ni están todos los que son. Consulte, y prevea, trate sólo con asesores de confianza, con la cualificación adecuada y con años de experiencia, evitando así, caer en las trampas que presentan algunos intermediarios.



Deducibilidad por pérdidas por robos o estafas en la farmacia



En los últimos tiempos, cada vez es más frecuente que los empresarios y los profesionales sean víctimas de estafas por vía telefónica o por internet; los farmacéuticos no son inmunes a estas prácticas delictivas.

¿Qué tratamiento fiscal tienen estas pérdidas?, ¿Son deducibles en todos los casos?, ¿Qué requisitos debemos cumplir?

Vamos a analizar estos supuestos apoyándonos en una reciente consulta de la Dirección General de Tributos que aborda un supuesto de este tipo. Este caso concreto se trataba de la compra por internet de un bien afecto a la actividad económica. Una vez realizado el pago del mismo éste nunca fue entregado.

Contablemente, el Plan General de Contabilidad define los gastos como decrementos en el patrimonio neto durante el ejercicio, ya sea en forma de salidas o disminuciones en el valor de los activos, o de reconocimiento o aumento de

los pasivos, siempre que no tengan su origen en distribuciones a los socios o propietarios.

Adicionalmente, define los gastos excepcionales como las pérdidas y gastos de carácter excepcional y cuantía significativa como los siguientes: los producidos por inundaciones, sanciones y multas, incendios, etc.

Por tanto, todo gasto contable será gasto fiscalmente deducible, a efectos del Impuesto, siempre que cumpla las condiciones legalmente establecidas, en términos de inscripción contable, imputación con arreglo a devengo y justificación documental, salvo que tenga la consideración de gasto fiscalmente no deducible por aplicación de algún precepto específico establecido en la normativa del Impuesto. En relación con la justificación documental del gasto, que es la cuestión fundamental para poder deducir esa pérdida por robo o estafa, tenemos que comentar que se trata de una cuestión de hecho que deberá acreditarse por cualquier medio admitido en

Derecho. En particular, serán de aplicación las normas que sobre medios y valoración de prueba se contienen en la legislación civil, salvo que la ley tributaria establezca otra cosa. Es importante tener en cuenta, en relación con la carga de la prueba, que en los procedimientos de aplicación de los tributos quien haga valer su derecho deberá probar los hechos constitutivos del mismo, es decir, que, en este caso, será el empresario o profesional el que deba acreditar que ha sufrido el robo o estafa.

En cualquier caso, la valoración concreta de la justificación documental del gasto es una cuestión de hecho, que corresponderá efectuar a los órganos competentes de la Administración tributaria en materia de comprobación.

En un caso como éste aconsejamos acreditar el hecho delictivo con la pertinente denuncia a la autoridad competente en nuestro territorio (cuerpos y fuerzas de seguridad del Estado o la Comunidad Autónoma); justificante de los pagos, transferencias o cargos en tarjeta de crédito realizados al presunto estafador; correos electrónicos o cualquier otro tipo de comunicación entablada entre las partes para este fin, ya sea para la adquisición o para la posterior reclamación del bien o solicitud de devolución del dinero.

Pero, ¿y si con posterioridad recupero mi dinero o me entregan el producto comprado?

Si, posteriormente, se produjera la recuperación de las cantidades sustraídas o la entrega del bien, el contribuyente, de conformidad con la normativa contable de aplicación, deberá contabilizar un ingreso que se integrará en la base imponible del Impuesto y por lo tanto revertir ese gasto deducible dando el ingreso en el ejercicio de recuperación del dinero o el bien.

De todo esto parece lógico concluir que, de conformidad con la normativa contable y fiscal

aplicable, el gasto excepcional ocasionado por la sustracción sufrida por el empresario o profesional tendría la consideración de gasto deducible en el Impuesto si bien corresponde al contribuyente acreditar los hechos señalados.



Tendencias y novedades en farmacias en 2024

Las tendencias y novedades en farmacia para este año 2024 traen como protagonista a la tecnología, centrándose en el cambio de la receta electrónica, el uso de la Inteligencia Artificial (IA), así como la protección de datos. También hay novedades referentes a los concursos de farmacias.

¿Cuáles son las novedades en farmacia para 2024?

Podemos dividir las tendencias y novedades en la oficina de farmacia en varios bloques como son: cambios en el entorno digital, concursos, protección de datos, actividad profesional y aquellas relacionadas con el área laboral ya establecidas en el Convenio de Farmacia.



Cambios en el entorno digital

Seguramente los retos más significativos en la farmacia para este año son los relacionados con las nuevas tecnologías como son la receta electrónica y el uso de aplicaciones de inteligencia artificial.

Receta electrónica

A mediados del próximo año estará disponible SIREM, el nuevo sistema de receta electrónica de Muface. Este sistema permite la prescripción para aquellas aseguradoras que no tienen sistema propio, la interconexión con los sistemas externos de prescripción de las diferentes entidades y la interconexión con las farmacias para su dispensación.

Inteligencia Artificial (IA)

El desarrollo de la IA en el sector farmacéutico se encuentra en fase de gestación. Aunque ya apuntamos que la historia clínica digital y los sistemas de receta electrónica serán una de las bases del futuro para el desarrollo de la Inteligencia Artificial.

Un ejemplo de aplicación de desarrollo digital en la farmacia, nos los encontramos en la nueva Ley de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid donde se recoge la posibilidad a futuro de crear el historial farmacológico del paciente-usuario “que recogerá la información clínica relevante relacionada con la medicación indicada, prescrita y dispensada al paciente, con su consentimiento expreso, por cualquier actor prescriptor o dispensador del sistema sanitario, ya sea público o privado”.

Aunque estos cambios se aplicarán en mayor o menor medida dependiendo de las herramientas que dispongan las diferentes comunidades autónomas.

Concursos

En los concursos de farmacias también encontramos cambios y novedades que de nuevo se aplican en base a las leyes vigentes de cada CCAA donde se encuentre ubicada su farmacia. Por el momento, las dos comunidades que tienen concursos en activos son Madrid y Castilla La Mancha.

En la Comunidad de Madrid hay dos concursos activos para un total de 77 nuevas aperturas de farmacia, cuyo plazo de resolución se ha extendido hasta 2024 y casi con total seguridad se hará efectivo este año. Del mismo modo que se amplía el plazo máximo de resolución de las 99 farmacias convocadas en 2022 en Castilla La-Mancha, cuyo examen se ha fijado el 21 de enero de 2024 en Toledo.

En el caso de Andalucía habrá que estar atentos pues es más que probable que publiquen nuevo concurso.

Protección de datos

La gestión de protección de datos en la farmacia se ha convertido en una de las principales prioridades legales de los farmacéuticos en los últimos años. La implantación de las medidas de seguridad en farmacia y las obligaciones en materia legal, siguen siendo las preocupaciones de muchos titulares.





Actividad profesional

Uno de los servicios que sigue siendo tendencia y que permite una mejor atención a los pacientes desde una perspectiva profesional, es el desarrollo de Sistemas Personalizados de Dosificación (SPD), aunque todavía existen cuestiones pendientes como la retribución.

La formulación magistral es otra actividad con recorrido pendiente en las farmacias. En la formulación magistral los profesionales pueden cambiar la dosificación, combinación de ingredientes, la forma farmacéutica o la eliminación de componentes, en función de las necesidades y a la posible alergia o intolerancia a ellos de la persona que los requiere.

Novedades en farmacia relacionadas con el Convenio de Farmacia.

Por último, recordarles los cambios más significativos que se recogen en el XXV Convenio de Farmacia que hacen referencia al

incremento salarial y aumento de horas de la jornada ordinaria.

Incremento salarial

A partir de enero de 2024, se deberá aplicar una subida salarial de 3,5% tanto para facultativos, como técnicos y auxiliares. Consulte cómo queda la tabla salarial en farmacia en 2024.

Aumento de las horas

Se aumentan las horas de trabajo. En 2024, la jornada ordinaria en las oficinas de farmacia será de 1.785 horas (1 hora más con respecto a 2023).

Estas son las tendencias y novedades en farmacia para 2024 más significativas. No obstante, desde Gómez Córdoba, como asesoría especializada en farmacia, tratamos de estar al tanto e informarles de todos los cambios que pueden afectar a su farmacia.

NOVEDADES DE LA ORDEN DE COTIZACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL 2024

El nuevo año que prácticamente acabamos de comenzar trae novedades en materia de Seguridad Social que resulta necesario conocer para empezar a aplicarlas en la gestión de la oficina de farmacia.

Aunque haremos mención a las diferentes órdenes aprobadas para este 2024, debemos hacer mención también a la reciente subida del Salario Mínimo Interprofesional, aprobado por el Consejo de Ministros el pasado 6 de febrero. Así, el Salario Mínimo Interprofesional para 2024 pasa a ser de 1.134 euros en 14 pagas, tras el acuerdo alcanzado con los sindicatos Comisiones Obreras (CCOO) y Unión General de Trabajadores (UGT). La subida tendrá efectos retroactivos a 1 de enero de 2024 y se estima que beneficiará a unos 2,5 millones de trabajadores.

Por su parte, la Orden PJC/51/2024, publicada en el BOE del 30 de enero de 2024, desarrolla las normas de cotización a la Seguridad Social, desempleo, protección por cese de actividad, Fondo de Garantía Salarial y formación profesional para el ejercicio 2024, teniendo efectos desde el día 1 de enero de 2024, destacando algunos puntos como:

- La actualización anual del tope máximo de las bases de cotización de los diferentes regímenes, que se efectuará en un porcentaje igual al que se establezca para la revalorización de las pensiones contributivas, al que se sumará un incremento anual de 1,2%. Si tenemos en cuenta que las pensiones contributivas se revalorizarán un 3,8% este año, la subida de las bases máximas de cotización será de un 5%.



Régimen General de la Seguridad Social (RGSS):

Es decir, la base mínima de cotización hasta que se apruebe oficialmente el Salario Mínimo Interprofesional de 2024 será de 1.260 euros mensuales, pero la base máxima pasaría de ser de 4.495,5 euros a 4.720,5 euros mensuales

(para los grupos de cotización 1 a 7, y para los grupos 8 a 11 en 157,35€/día) con la subida del 5% en 2024.

Se mantienen los tipos de cotización existentes, así como los tipos de la cotización adicional por horas extraordinarias.

Para el MEI, se aplicará el 0,70% sobre la base de cotización por contingencias comunes (0,58% a cargo de la empresa y el 0,12 % a cargo del trabajador).

Régimen Especial Seguridad Social trabajadores por cuenta propia o autónomos (RETA):

El tipo de cotización para las contingencias comunes (cuando es provocada por una enfermedad común o accidente no laboral) se mantiene en el 28,30%. Cuando se tenga

cubierta la incapacidad temporal en otro régimen de la Seguridad Social, se aplicará una reducción en la cuota que correspondería ingresar de acuerdo con el tipo para contingencias comunes equivalente a multiplicar el coeficiente reductor del 0,055 por dicha cuota.

El tipo de cotización para las contingencias profesionales (cuando se deriva de un accidente de trabajo o enfermedad profesional) se mantiene en el 1,30%, la protección por cese de actividad en el 0,90%, la formación profesional en el 0,10%, y para el MEI el 0,70%.

Durante el año 2024, la tabla general y la tabla reducida y Las bases máximas y mínimas aplicables a los diferentes tramos de rendimientos netos, serán las siguientes:

	Tramos de rendimientos netos 2024 - Euros/mes		Base mínima - Euros/mes	Cuota aproxim (tipo 31,30% Incluye MEI)	Base máxima - Euros/mes
Tabla reducida.	Tramo 1.	≤670	735,29	230,14	816,98
	Tramo 2.	>670 y ≤900	816,99	255,71	900
	Tramo 3.	>900 y <1.166,70	872,55	273,10	1.166,70
Tabla general.	Tramo 1.	≥1.166,70 y ≤1.300	950,98	297,65	1.300
	Tramo 2.	>1.300 y ≤1.500	960,78	300,72	1.500
	Tramo 3.	>1.500 y ≤1.700	960,78	300,72	1.700
	Tramo 4.	>1.700 y ≤1.850	1.045,75	327,31	1.850
	Tramo 5.	>1.850 y ≤2.030	1.062,09	332,43	2.030
	Tramo 6.	>2.030 y ≤2.330	1.078,43	337,54	2.330
	Tramo 7.	>2.330 y ≤2.760	1.111,11	347,77	2.760
	Tramo 8.	>2.760 y ≤3.190	1.176,47	368,23	3.190
	Tramo 9.	>3.190 y ≤3.620	1.241,83	388,69	3.620
	Tramo 10.	>3.620 y ≤4.050	1.307,19	409,15	4.050
	Tramo 11.	>4.050 y ≤6.000	1.454,25	455,18	4.720,50
	Tramo 12.	>6.000	1.732,03	542,12	4.720,50

Particularidades a tener en cuenta

La Orden PJC/51/2024 no hace referencia a la posibilidad de incrementar automáticamente la base de cotización en un 8,6% a aquellos trabajadores que hubieran solicitado la actualización automática de su base de cotización, siempre que se encuentren en alguno de los tramos de las tablas y cumplan lo establecido en el Real Decreto-ley 13/2022, que sí contemplaba la Orden de cotización del pasado año.

Las personas trabajadoras autónomas que a 31/12/2022 cotizaban por una base superior a la que les correspondería por sus rendimientos, y no hayan modificado su base durante el 2023, podrán mantener durante el año 2024 dicha base de cotización, o una inferior a esta, aunque sus rendimientos determinen la aplicación de una base de cotización inferior a cualquiera de ellas.

Los trabajadores comprendidos en el RETA y los trabajadores por cuenta propia incluidos en el grupo primero de cotización del REMAR que, en la fecha de surtir efectos las bases de cotización de esta orden (01/01/2024) hubieran optado por las bases máximas permitidas hasta ese momento, podrán elegir, hasta el último día del mes siguiente al de la publicación de esta orden en el BOE (último día de febrero), cualquier base de cotización de las comprendidas entre aquella por la que vinieran cotizando y el límite máximo que les sea de aplicación. La nueva base elegida surtirá efectos desde el 1 de enero de 2024.

Cotización en el año 2024 por la realización de prácticas formativas o prácticas académicas externas incluidas en programas de formación

La cotización, en el supuesto de prácticas formativas remuneradas previstas en la DA 52





del texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social (TRLGSS), se efectuará aplicando las reglas de cotización correspondientes a los contratos formativos en alternancia, con exclusión de cotización en determinadas contingencias.

Es importante tener en cuenta que la cotización se aplicará también respecto de las prácticas realizadas al amparo del Real Decreto 1439/2011 y del Real Decreto 1543/2011, por el que se regulan las prácticas no laborales en empresas.

La cotización en el supuesto de prácticas formativas no remuneradas, consistirá en una cuota empresarial, por cada día de prácticas, de 2,54 euros por contingencias comunes excluida la prestación de incapacidad temporal y de 0,31 euros por contingencias profesionales, sin que pueda superarse la cuota máxima mensual por contingencias comunes de 57,87 euros y por contingencias profesionales de 7,03 euros, de los que 3,64 euros corresponden a la contingencia de incapacidad temporal y 3,39 euros a la de incapacidad permanente y muerte y supervivencia.

De la cuota diaria por contingencias profesionales de 0,31 euros, un total de 0,16 euros corresponderán a la contingencia de incapacidad temporal y 0,15 euros a las contingencias de incapacidad permanente y muerte y supervivencia.

En el año 2024, para ambos casos de prácticas, a las cuotas por contingencias comunes les resultará de aplicación la reducción del 95%.

Las prácticas formativas, tanto en el caso de las remuneradas como no remuneradas, quedan excluidas de la cotización finalista para el MEI.

Tipos de contratos en farmacias

La reforma laboral de 2022 (Real Decreto Ley 32/2021 de 28 de diciembre), con fecha de entrada en vigor para las nuevas normas de contratación laboral el 30 de marzo de 2022, tuvo como uno de sus principales objetivos limitar la temporalidad y dar preferencia a los contratos indefinidos. En la actualidad, existen varios tipos de contratos en farmacia. A continuación, se los exponemos.

¿Qué tipos de contratos en farmacia existen?

Contrato indefinido

Tras la reforma laboral, se ha tratado de dar prioridad a este tipo de contratación, se formaliza por tiempo ilimitado con el período de prueba que establece en convenio para cada una de las categorías que en el caso de farmacias es el siguiente:

- Personal facultativo: 180 días.
- Personal Técnico: 90 días.
- Personal Auxiliar y Administrativo: 60 días.
- Personal Subalterno: 24 días.

Contrato eventual por circunstancias de la producción

Este contrato eventual puede efectuarse solo en el caso de que exista un incremento ocasional e imprevisible de la actividad y las oscilaciones que, aun tratándose de una actividad normal de la farmacia, generan un desajuste temporal entre el empleo estable y el que se requiere.

La duración máxima de este contrato es de 6 meses, salvo que se hubiera concertado por una duración inferior a la máxima legal, en cuyo caso, se podrá prorrogar por una única vez a la máxima legal. En farmacia suele ser el más utilizado para sustitución de las vacaciones del personal.



Contrato de sustitución (contrato de interinidad)

El contrato de duración determinada por sustitución se refiere a los casos en que es necesaria la sustitución de una persona trabajadora con derecho a reserva de puesto de trabajo, siempre que se especifique en el contrato el nombre de la persona sustituida y la causa de la sustitución.

En estos casos, la prestación de servicios podrá iniciarse antes de que se produzca la ausencia de la persona sustituida, coincidiendo en el desarrollo de las funciones el tiempo imprescindible para garantizar el desempeño adecuado del puesto y, como máximo, durante 15 días. Además, el contrato de sustitución podrá concertarse para completar la jornada reducida por otra persona trabajadora, especificándose en el contrato el nombre de la persona sustituida y la causa de la

sustitución. Su duración será la ausencia o reducción de jornada que justifiquen la contratación. En farmacia se utiliza sobre todo para la sustitución de trabajadoras con baja por riesgo de embarazo y baja maternal.

Contatos formativos

Existen dos tipos de contratos formativos:

- Contrato de formación en alternancia.
- Contrato para la práctica profesional.

El contrato que se utiliza en farmacias es el de prácticas, dado que la mayor parte de contrataciones es para puestos de farmacéuticos y técnicos que requieren de una formación universitaria o de grado medio.

Contrato para la práctica profesional

El contrato de prácticas en farmacia, está dirigido a todas aquellas personas trabajadoras que están en posesión de un título universitario, máster profesional, certificado del sistema de formación profesional o título de grado medio o superior.

- No puede tener una duración inferior a 6 meses ni mayor a un año en la misma o distinta empresa.
- El tiempo establecido puede ser completo o parcial.
- No se puede realizar horas extras, si bien sí que son posibles las complementarias.
- No podrá concertarse este tipo de contratos para la categoría de Farmacéutico Regente o Sustituto.



Como ha podido observar, existen varios los tipos de contratos en farmacia.



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.