



BLANCA DE EUGENIO, SOCIA DIRECTORA DE ORBANEJA ABOGADOS

“Lo más destacable es ser capaces de cumplir 75 años”

LAS INSTALACIONES DE ORBANEJA ABOGADOS, ESPECIALIZADOS EN COMPRAVENTA DE FARMACIAS, ESTÁN MUY CERCA, Y EN LA MISMA ACERA, DEL COFM. TAMBIÉN BRINDAN SERVICIOS DE ASESORÍA PATRIMONIAL, FISCAL-CONTABLE, LABORAL, LEGAL Y FORMACIÓN. VAN A CUMPLIR 75 AÑOS COMO EMPRESA, ALGO QUE ES MOTIVO DE ORGULLO PARA ELLOS.



La historia de Orbaneja Abogados, que está a punto de cumplir los 75 años de trayectoria, está hilada por la de sus tres generaciones que han estado al frente de esta empresa especializada en compraventa y asesoría de farmacias. **Joaquín de Eugenio Orbaneja** fundó el despacho en noviembre de 1949. Después, le sucedieron su hijo **Eugenio de Eugenio Fernández** y **María Teresa Fernández López**. Actualmente, la hija de ambos, **Blanca de Eugenio Fernández**, socia directora, es quien lleva las riendas. De Eugenio Fernández nos adelanta que están preparando varios eventos para agradecer la fidelidad que sus clientes depositan en ellos. Una fidelidad y confianza que viene de lejos, pues, a día de hoy, “llevamos clientes de tres generaciones diferentes”. Igualmente, la plantilla, compuesta por casi 30 profesionales, tendrá su espacio. “Son gran parte del éxito que tenemos”, asegura. Poseen muchísima experiencia, mu-

cha memoria, y se conocen bien a las farmacias con las que trabajan.

¿Qué es lo más destacable de todo este tiempo? *“Ser capaces de cumplir 75 años”,* responde. *“Parece una obviedad, pero muchísimas empresas se abren y se cierran. Estar al frente de un negocio que fundó mi abuelo, con el que yo además tenía una buenísima relación, me enorgullece bastante”,* comenta. Relata que el despacho empezó de la nada, asesorando en el Colegio de Farmacéuticos de Madrid (COFM) a los clientes. Cuando aquello fue creciendo, su abuelo lo fundó.

La nieta ahora repasa que antes había que evaluar de manera global la cantidad que servía de base para la declaración de Renta de los farmacéuticos de toda la provincia de Madrid. Eso implicaba unas duras negociaciones con Hacienda. Su abuelo estuvo muy presente en ello. Después, durante cerca de 30 décadas, intervinieron en la negociación colectiva del convenio de farmacias. Como el despacho comenzó en este campo, el área laboral siempre ha sido muy fuerte en él. En otro momento dado, se pensó que las farmacias tenían que tributar por el sistema de módulos, y Orbaneja Abogados ayudó a conseguir que finalmente no se implantara.

Por otro lado, cuando se aprobó la vigente Ley de Arrendamientos Urbanos, en 1994, consiguió introducir una disposición específica que evitó la extinción masiva de los contratos de arrendamiento de locales.

A todo lo que le afecta al farmacéutico

La especialización es un grado. *“Te permite dar un trabajo muchísimo más eficiente y eficaz. Contamos con una buena base de clientes. Hay muchos problemas que son muy comunes. Si no lo son, inicialmente, quizá, te cuesta más llegar a la solución. Si bien, luego la puedes aplicar para los demás. Tratamos de llegar a todo lo que afecta al farmacéutico”,* asevera De Eugenio Fernández. Asimismo, mantienen

alianzas estratégicas con *partners* que consideran adecuados en aquellas materias que necesitan un tratamiento específico, como es el caso de la protección de datos.

Recientemente, y como algo más exclusivo, han incorporado a una persona con experiencia en derecho penal. *“Queremos ser una especie de médico de cabecera de los farmacéuticos, cubriendo las necesidades que van teniendo”,* asegura. Añade que la parte de tecnología está siendo una pata importante. Por ello, lo primero que han hecho es tecnologizarse, impulsar su digitalización. Los servicios que más les solicitan en la actualidad están relacionados con la compraventa, con la transmisión a un tercero o intrafamiliar. Cuando un padre quiere pasar su farmacia a un hijo, se la puede vender, sobre todo si hay más vástagos, o puede intervenir la donación. La socia directora de Orbaneja Abogados remarca que en todos los casos hay muchas implicaciones a nivel fiscal que son muy importantes y que hay que tenerlas en cuenta. *“Hoy por hoy, el vendedor es una persona que no vende si no tiene muy claro lo que va a tener que pagar a Hacienda y su fiscalidad. Por su parte, el comprador se vuelve muchísimo más exigente y reflexivo. Para empezar, mira muchas más farmacias de las que miraba antes”,* informa.

La labor del despacho es la de *“hacer de catalizador de esas necesidades de unos y de otros”*. Al vendedor se le asesora en lo que es el precio de mercado y al comprador en el capítulo de la financiación, entre otras cosas. Subraya que *“hay que irse a los bancos que saben”* y que *“hay financiación sin problemas para las farmacias”*.

Asesoramiento 360°

Al departamento laboral llega otro grueso importante de dudas. *“Son temas, vinculados a bajas, suplencias, despidos, etcétera, que necesitan inmediatez”,* sostiene. En época de Renta, todas las preguntas están relacionadas con la declaración. Lo que deja claro De Eugenio Fernández es que su asesoramiento es 360 grados, en el sentido de que llevan clientes *“en todos sus momentos de ciclo de vida”*. Saben perfectamente qué es lo que les inquieta. *“Nos preocupa no solamente que nuestros clientes tengan una farmacia, que compren bien, sino que luego la farmacia crezca y crecer con ellos en sus éxitos”,* dice. Tratar de solucionar todas las necesidades que vayan surgiendo. A los que la venden, les aportan su asesoramiento en fiscalidad. *“Muchas de las preocupaciones de los farmacéuticos pasan por qué hacer con el patrimonio de toda la vida, cómo invertirlo. No hay un modelo, depende de cada persona. Las opciones son múltiples”,* razona. La idea es ayudar a que preserven el patrimonio. Hay quien se queda con el local de la farmacia, aunque la tendencia es la de comprar una farmacia y comprar el local.

Si uno es joven y acaba de terminar la carrera, Orbaneja Abogados le puede ayudar a abrir su farmacia. *“Lo primero que hacemos es estudiar muy bien sus recursos y ver a qué farmacia puede acceder, porque es importantísimo empezar bien”,* asegura. Hay un dicho que apunta que la primera farmacia es la que puedes comprar, la segunda es la que te gusta y la tercera es en la que te vas a jubilar. Una vez comprada, este despacho le apoya para que crezca. Del mismo modo, a todos los clientes les dan cobertura para una mejor gestión de los equipos. Es un sector donde no hay paro y donde los horarios importan bastante. *“Hay muchísima parte de salario emocional que no es dinero, se pueden ofrecer determinadas prebendas. La parte de formación es primordial. Hay farmacias que están todo el día haciendo que el equipo reciba cursos”,* declara. Hay que hacer por llevarse bien, puesto que los espacios de trabajo no son muy amplios. Hace hincapié en que *“el personal es todo en una farmacia”*.

Para De Eugenio Fernández, el desafío que tiene el farmacéutico es el de *“seguir reivindicando su papel asistencial y de salud”*. Eso sí, sabiéndose adaptar a la modernidad, a las nuevas tecnologías. Desde Orbaneja Abogados elaboran y diseñan planes estratégicos de implantación digital adecuados al modelo de negocio y estudian cuándo es el momento de robotizarse. Su hoja de ruta es expandirse y continuar siendo especialistas en materia de farmacia, seguir de la mano de los farmacéuticos. Por otros 75 años más. +

RECURRIR EL NUEVO IMPUESTO DE GRANDES PATRIMONIOS

Muchos farmacéuticos encajan dentro de la categoría de grandes patrimonios y, en consecuencia, se han visto obligados a pagar el nuevo impuesto. Desde Orbaneja Abogados aconsejan a sus clientes afectados interponer un recurso solicitando la devolución por ser inconstitucional. *“Además, hay que darse una cierta prisa porque no sabemos en qué momento el tribunal se va a pronunciar y es la manera de mantener el procedimiento vivo”,* sostiene Blanca de Eugenio Fernández. Ya tienen la experiencia de otros asuntos, como el de plusvalía municipal, donde al final aquellas personas que recurrieron salieron beneficiadas. Se presentaron los impuestos en julio, inmediatamente les recomendaron a los clientes recurrir y justo ahora están en proceso con todo esto.