



LA PLATAFORMA DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS

MÁS COMPLETOS

PARA EL FARMACÉUTICO

NOVEDADES

LA SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA FARMACIA ESPAÑOLA SEGÚN EL VOLUMEN DE VENTAS

Don Josep Maria Besalduch socio fundador de Aspime y presidente de la fundación participara como ponente en Infarma Madrid 2018 el próximo jueves, 15 de marzo en la Sala 3. Aulas de Actualidad Profesional.

12:30 - 13:15 horas

Presentadora:

María Teresa Castaños Dorrego. Vocal de Oficina de Farmacia Rural de Madrid.

Ponentes:

Josep Maria Besalduch. Director general de Aspime.

Tomás Andrés Bueno Ibáñez. Farmacéutico titular de Oficina de Farmacia de San Martín de Valdeiglesias.

Programa: <http://www.infarma.es/infarma2018/es/PublicDocs/GetFile/programainfarma18>



CONTENIDO

- » Año nuevo, éxitos nuevos.
FARMATALENT 4 - 5
- » Gran ahorro con pequeña inversión, eso es la calidad en la selección de personal.
THE GOODJOB 6 - 7
- » La Calidad de las Relaciones
COUPLING MARKETING 8 - 9
- » La declaración de bienes en el extranjero
ASPIME GROUP 10 - 13
- » Sujeción de los COF al derecho administrativo
APLIFARMA 14 - 15





AÑO NUEVO ÉXITOS NUEVOS



¿Cómo tener **una farmacia en la cumbre del éxito** o, al menos, en el camino a la misma?

Ahora que en Enero nos llegan a todos los buenos deseos por cambiar los hábitos que del aviejado año queremos modificar, sería interesante salir de los típicos (aunque nada despreciables) deportes o idiomas y centrarse, como titulares/gestores de una farmacia, en dar un paso más allá **tratando de llevar nuestra botica al éxito**.

Aunque, desde luego, no existe una fórmula matemática exacta que imbatible luche para lograr la ansiada farmacia de éxito, hay algunas **ideas generales** que pueden ayudar. Lo bueno de estas ideas, de las que os dejamos un resumen a continuación, es que **pueden ser adaptables tanto a farmacias pequeñas que quieren comenzar ese desarrollo del negocio hacia el éxito como a las ya más consolidadas en el mismo**, que lo que pretenden es mantenerlo.

1. El primero y más obvio punto a revisar es **¿dónde estoy y dónde quiero llegar?** Lo primero que nos tiene que traer este recién estrenado 2018 son **ganas de salir de la recurrente "zona de confort"** para empezar a ver y descubrir cosas nuevas, con la incomodidad -pero también satisfacción a éxito- que ello conlleva. Piensa qué quieres ser y posíciónate para lograrlo.

2. **Observa lo que hace tu competencia** (a la que te quieres parecer) y copia su modelo de éxito. Piensa qué debes acoplar a tus recursos y cómo, pero no te olvides de que ya hay modelos de triunfo como el tuyo y que te pueden servir de inspiración. **Aprovecha tu entorno**.

3. **Enfoca tu esfuerzo en el cliente/paciente más que en el producto**. El producto que tú tienes (da igual de cuál se trate) lo tienen otros muchos establecimientos (farmacias, parafarmacias, tiendas específicas de cuidado personal y belleza...) pero **a tu cliente solo le tienes tú**. Cuídale y haz que vuelva. El beneficio no está en la visita de un día, sino en la recurrencia de esa visita y en que tenga tu



farmacia en su cabeza **como referencia de bienestar completo.**

4. Cuida a tu equipo y tu equipo cuidará de tu farmacia. (Es decir, de ti y tus intereses). No importan si tu "equipo" está compuesto por 1 persona o por 25. Esas personas que no eres tú es lo que cada cliente/paciente ve cada vez que entra en la farmacia, **y de cómo traten ellos a tu público dependerá que vuelvan o no.**

No se trata solo de darles responsabilidades paulatinamente (como la ansiada "delegación de funciones"), sino también de "empoderarles" y de que sienta como suyo -dentro de las posibilidades- tu proyecto).

5. Sacar pecho y recuperar el orgullo del farmacéutico. La tendencia de los últimos años a aumentar el porcentaje de la venta libre sobre la receta clásica (por cuestiones obvias de rentabilidades); no te hace menos profesional. Es más, debes estar seguro de que el hecho de dar ese consejo farmacéutico hace que puedas aumentar tu venta libre **mediante el consejo y la "educación" al paciente/cliente.**

Cuida a la gente que acude a tu farmacia y mímalas explicando mediante la venta-consejo por qué esto es mejor que aquello o va mejor combinado con lo otro. **Que no te de vergüenza vender. Vender es cubrir la necesidad de alguien.**

[A este respecto recordamos el artículo que publicábamos en nuestro blog en noviembre de 2015: "Vender, ¿arte o artimaña?" <https://www.farmatalent.com/blog/2015/11/30/vender-arte-o-artimana/>]

En FARMATALENT nos encanta que los proyectos lleguen al éxito deseado y por eso tratamos de ayudar con estos 5 puntos sobre los que reflexionar. **Sin embargo, a menudo se comete el error de haber llegado al objetivo y olvidarse del proyecto de éxito** en el que tantos esfuerzos y quebraderos de cabeza hemos invertido... Craso error. El mundo de la farmacia está en constante movimiento y nosotros debemos estarlo también. **Si no nos movemos, nos mueven, y no es esa la idea.**

-Felices éxitos. Presentes y venideros-

GRAN AHORRO CON PEQUEÑA INVERSIÓN, ESO ES LA CALIDAD EN LA SELECCIÓN DE PERSONAL.

Ahorra reduciendo la rotación de personal en tu farmacia

¿Tienes claros cuáles son los pasos para realizar una exitosa selección? Son varios los puntos clave que tenemos que detectar en los candidatos, y para ello debemos saber previamente qué tipo de perfil debe de tener la persona que queremos incorporar a nuestra farmacia. Con esto nos referimos a qué formación y habilidades técnicas necesitamos que tenga, cuánta experiencia, qué salario le vamos a ofrecer y qué competencias serán imprescindibles en nuestro candidato, como por ejemplo: la empatía, la capacidad de comunicación y de escucha activa, la orientación al cliente, etc. Una vez tenemos definido el perfil tenemos que valorar qué pruebas le haremos para comprobar que cumple con los requisitos que hemos establecido. Existen múltiples técnicas que podemos emplear: el test

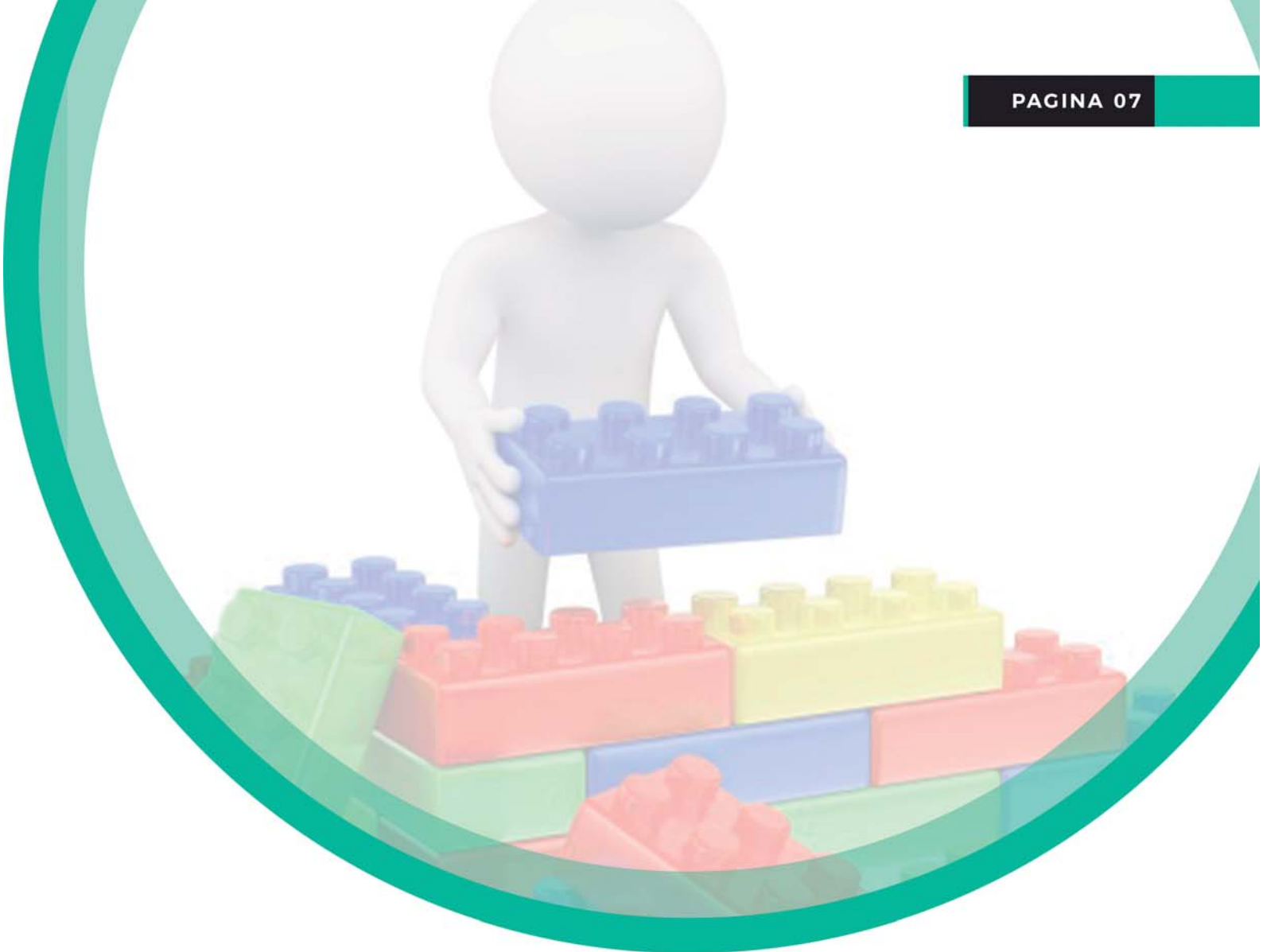
Disc, Papi, MBTI (similares a un test de personalidad solo que nos desvelan otra serie de datos adicionales), pruebas situacionales, casos de estudio entrevistas por competencias, etc. Ya determinadas las pruebas, nos queda diseñar la oferta que difundiremos en diferentes canales, puede ser en redes sociales, portales de empleo o colegios profesionales.

Esto es un esbozo de lo que es un correcto proceso de selección, y como puedes comprobar, para asegurar la calidad y por ende, el éxito, se requieren una buena dosis de conocimientos técnicos y experiencia en este tipo de acciones.

Y entonces, ¿qué nos garantiza realizar una selección con estas características?

The Good Job
Personas y resultados

Cristina González
Gestión del Talento



Nos garantiza disminuir la rotación de personal y en consecuencia, los costes que ello conlleva, además de la sensación de frustración, que puede tener un impacto negativo en el clima laboral. Cada vez que incorporamos una nueva persona a nuestra farmacia, de forma implícita están añadidos una serie de costes directos e indirectos que no siempre tenemos presentes. Si hablamos de costes directos, hacemos referencia al coste que no supondrá la nueva selección, sea porque la paguemos a una empresa o la realicemos nosotros mismos, y el coste de formación de ese nuevo empleado. En referencia a los costes indirectos, hablamos del coste que nos supone la caída de productividad, es decir, como es normal, hasta que no pasan, al menos, los seis primeros meses, y siendo generosos, una persona no puede dar lo mejor de sí misma en un puesto de trabajo.

Leyendo esto seguro que ahora sí que contemplas con claridad la necesidad de invertir en una buena selección de personal. Con ella, no dudes en que el ahorro lo tendrás garantizado.



COUPLING

Leticia Cortijo
Entrenamiento Directivo
Real Time Propeller Method

La Calidad de las Relaciones

A menudo nos preguntamos ¿Cuál será la relación idónea con nuestros clientes (pacientes)?.

La calidad de la relación que se establece en el entorno desempeña un papel fundamental, sea cual sea el tratamiento peticionado, de nuestro cliente en nuestras farmacias.

Para que se trate de una relación con "experiencia de trato", en la que vamos a recoger el tratamiento curativo que "me hará estar y sentirme mejor, y decirme ¡qué grato sería encontrarme una relación cuasi terapéutica!", lo que supone como farmacéutico es:

Disponibilidad temporal y única, que permita al Sr. Paco o a Paco a secas, porque es así como quiere que le llamemos, advertir que tratamos de comunicarnos con él. A veces, sentimos como pacientes que sólo nos dispensan..., y es tan

triste... Sería ideal que el profesional que se encuentra detrás del mostrador, **intente conectar en otros planos comunicativos como son las sensaciones, percepciones y las emociones**. El cariño y el buen hacer se encuentran dentro de nosotros y es fácil sacarlo fuera, si pensamos que seremos nosotros los primeros que saldremos beneficiados, de un bienestar proporcionado por nosotros mismos. Ausencia de apriorismos. **No debemos dar la impresión de conocer al cliente - paciente antes de haberle escuchado**; no confundamos las palabras peticionadas de los mismos con la realidad del paciente. Inclusive si les conocemos con anterioridad, e inclusive de años. Debemos escucharles como la primera vez que quisimos entenderles y comprenderles; como la primera vez que nos regalaron el primer "te necesito o te quiero". Me comentaba un cliente- médico que su hija cuando se despidió de él la dice balanceando la cabeza: "papáaaa, te

quieroooo". Y parece que esa acción le desespera, porque entiende que esa palabra sagrada no debe decirse en momentos ignominiosos. A veces lo que no sabemos es leer la letra pequeña. Lo que su hija le está diciendo es "papá te necesito tanto como tú a mí, no se te olvide". Pues eso, es lo que debemos sentir con nuestros clientes: "Paco, te necesito tanto como tú a mí" y "sí, quiero y deseo escuchar tu letra pequeña".

Este punto nos lleva al siguiente, al deseo primordial de comprender más que de tratar de dispensar para curar. El empeño del profesional será trabajar nuestro consciente para proporcionar los medios de hacer sentir única la experiencia de compra, **potenciando los propios recursos de nuestros clientes**. Valorarlos cuando eligen su opción en productos de origen bio que tan de moda se llevan ahora, por ejemplo. Darles la enhorabuena porque siguen su tratamiento preguntándonos si los pasos que están dando son correctos. Es decir, les damos las gracias por mostrar el interés y la confianza que depositan en nosotros al preguntarnos por el mejor asesoramiento que ellos pueden tener.

Otro punto clave en la calidad de las relaciones es **incentivar la capacidad para autoanalizar las actitudes, deseos y sentimientos de los pacientes**, que sólo podrán ser autoevaluados si primero soy conocedor de los míos en primera persona. Por ello el autoconocimiento, la habilidad para motivar, ser congruente en valores y ser honesto consigo mismo y con su cliente, serán las piezas claves que nos darán a conocer la garantía de los resultados de compra. Es decir, deberíamos encauzar nuestros afectos hacia los sentimientos de nuestros clientes - pacientes, para que éstos también se simbioticen con los

nuestros, de tal modo que exista una confianza duradera y asentada en un clima de empatía beneficiosa para ambos. Es un modo fácil, por tanto, que nos remitirá a recompensar la lealtad de nuestros clientes.

Y por último, debemos considerar la **capacidad de identificarse con el cliente, sin perder los límites de la identidad propia**. Es necesario y un deber, respetar la voluntad y los propósitos, así como las decisiones tomadas al elegir y comprar su producto previamente recomendado.

Es por tanto, que como profesionales es nuestra **prioridad el cumplimiento de los estándares y protocolos en la habilidad de relacionarse**, desarrollando la relación dentro de un ambiente de plena apertura, con amplia sinceridad, expresando en una puesta en común libremente las ideas o la diversidad de opinión, y por supuesto, **respetando las diferencias de caracteres**.

Y desde ese respeto, os invito a que conozcáis de modo personalizado todos estos pasos.



Leticia Cortijo Vázquez
Directora General Coupling Marketing
 Consultoría de Empresas, Entrenamiento
 Directivo y Formación.

LA DECLARACIÓN DE BIENES EN EL EXTRANJERO

Antecedentes

La obligación de información de bienes en el extranjero, nace en 2012 como medida dirigida a la prevención y lucha contra el fraude fiscal.

Se introdujo en la Ley 7/2012, que estableció la obligatoriedad de informar sobre los bienes situados en el extranjero.

Según la exposición de motivos de la Ley, la globalización de la actividad económica en general, y la financiera en particular, la libre circulación de capitales junto con la reproducción de conductas fraudulentas que aprovechaban dichas circunstancias, hicieron aconsejable el establecimiento de una obligación específica de información en materia de bienes y derechos situados en el extranjero, así como el establecer un régimen sancionador al respecto.

Quienes están obligados a declarar

Con carácter general, están obligados a declarar:

- Las personas físicas residentes en territorio español
- Las personas jurídicas residentes en territorio español
- Los establecimientos permanentes de personas o entidades no residentes
- Las entidades en régimen de atribución de rentas sin personalidad jurídica (herencias yacentes, comunidades de bienes, etc)

Qué bienes hay que declarar

La declaración no se efectúa sobre la totalidad de bienes y derechos situados en el extranjero, sino sobre los siguientes bienes, que se agrupan en tres bloques diferenciados:

- Bloque 1: Cuentas situadas en el extranjero. Ya sean titulares, autorizados o personas que de alguna forma ostenten el poder de disposición.
- Bloque 2: Títulos, activos, valores o derechos representativos de la participación en cualquier tipo de entidad o de la cesión a terceros de capitales propios, acciones o participaciones en el capital de instituciones de inversión colectiva, de los que sean titulares y se encuentren depositados o situados en el extranjero. Seguros de vida o invalidez, rentas vitalicias o temporales contratados con entidades establecidas en el extranjero.
- Bloque 3: Bienes inmuebles o derechos sobre los mismos de su titularidad situados en el extranjero.

Cuando hay obligación de declarar

Hay que distinguir, respecto cada uno de los bloques o categorías existentes, si nunca se tuvo obligación de declarar en años anteriores (2012, 2013, 2014, 2015 y 2016) o si ya se tuvo obligación de declarar en esos años.

• Si nunca se tuvo obligación de declarar (primera vez): sólo habrá que presentar la declaración si el sumatorio de cada bloque supera, a 31 de diciembre 50.000 €¹.

✓ si se supera este límite deberá informarse de todos los bienes situados en el extranjero de ese mismo bloque. Ejemplo: una cuenta supera 50.000 € y otras no, una vez superado el límite se deben informar todas.

✓ existe obligación de informar de una cuenta bancaria abierta en el extranjero, cuyo saldo supera los 50.000 € con independencia del número de titulares. Se tienen que informar los saldos totales sin prorratear, indicando el porcentaje de participación. Lo mismo ocurre con el resto de bloques 2 y 3 (si un bien inmueble situado en el extranjero con un valor de adquisición conjunto de 100.000 € es propiedad de 4 personas, las 4 tendrán obligación de declarar)

• Si ya se tuvo obligación de declarar en 2012, 2013, 2014, 2015 o 2016: solo hay obligación de declarar si:

✓ en relación con una o varias de estas obligaciones se produzca un incremento del límite conjunto establecido para cada bloque de información superior a 20.000 € respecto del que determinó la presentación de la última declaración.

✓ se producen ventas o extinciones de titularidad, con independencia del importe de la operación, de algún bien (bloque 1, 2 o 3) que previamente hubiese sido declarado en años anteriores.

Cuando hay que presentar la declaración

La declaración debe presentarse entre el 1 de enero y el 31 de marzo del año siguiente a aquel al se refiera la información a suministrar².

Como hay que presentarla la declaración

La declaración informativa sobre bienes y derechos situados en el extranjero se presenta en el modelo 720 por vía telemática.

¹ En el caso de cuentas el límite opera sobre el saldo medio del último trimestre o el saldo a 31/12. En el caso de bloque 2 y bloque 3 sobre el valor a 31/12.

² La declaración del ejercicio 2017 hay que presentarla antes del 31 de marzo de 2018.

Consecuencias del incumplimiento de la declaración de bienes en el extranjero.

Además de las sanciones específicas por la falta de presentación o por la declaración de forma incompleta, inexacta o falsa, existen unas consecuencias específicas en IRPF y en el Impuesto sobre Sociedades (IS).

Sanciones:

- multa pecuniaria fija de 5.000 euros por cada dato o conjunto de datos no declarados o declarados de forma incompleta, inexacta o falsa referidos a cada cuenta, elemento patrimonial, bien inmueble o derecho sobre bien inmueble, con un mínimo de 10.000 euros.
- 100 euros por cada dato o conjunto de datos referidos a una misma cuenta, elemento patrimonial, bien inmueble o derecho sobre bien inmueble, con un mínimo de 1.500 euros, cuando la declaración haya sido presentada fuera de plazo sin requerimiento previo de la Administración tributaria.

Consecuencias específicas en IRPF/IS:

La tenencia de bienes en el extranjero respecto de los que no se haya cumplido en el plazo establecido la obligación de informar, supondrá que dichos bienes han sido adquiridos con cargo a rentas no declaradas.

En IRPF se considerará ganancia de patrimonio no justificada y se integrará en la base general del periodo más antiguo entre los no prescritos. En IS se integrará también en la base imponible del periodo más antiguo entre los no prescritos.

No obstante, lo anterior no se aplica cuando el contribuyente de IRPF o de IS, acredite que la los bienes o derechos han sido adquiridos con cargo a rentas declaradas.

Por si no fuera bastante, estos supuestos de incrementos de patrimonio no justificados suponen también una infracción tributaria muy grave sancionada con una multa del 150% sobre la cuota defraudada.

Como se puede comprobar, las consecuencias de la falta de presentación o de la presentación tardía de esta declaración son devastadoras, más teniendo en cuenta que no sólo pueden afectar a grandes defraudadores como la normativa pretende sino, a extranjeros que actualmente residen en España y mantienen bienes en su país de origen y que desconocen la normativa al respecto.

Además, hay que tener en cuenta que en estos años de crisis económica, pequeños ahorradores trasladaron sus ahorros al extranjero para una mayor seguridad y no todos cumplieron con la obligación de información de esos bienes, sin ser conscientes de las graves consecuencias a las que se exponían.

Por este motivo la Comisión Europea ya ha comunicado a España que considera desproporcionados y contrarios al Derecho de la UE varios de los aspectos regulados en la normativa relativa a la declaración de bienes en el extranjero (y que atentan, entre otros principios de Derecho europeo, contra la libre circulación de personas y capitales). La comisión Europea ha instado a España a rectificar dicha normativa para adecuarla al Derecho europeo.

En consecuencia, y después del comunicado de la Comisión, la Dirección General de Tributos suavizó, a mediados de 2017, la interpretación en la imposición de sanciones por presentar fuera de plazo la declaración de bienes en el extranjero. Según una consulta vinculante, la multa pecuniaria proporcional del 150% no se aplicará a quienes regularicen de manera voluntaria –sin requerimiento previo- fuera de plazo, su situación tributaria respecto de determinadas ganancias patrimoniales que se consideren no justificadas.



SUJECCIÓN DE LOS COF AL DERECHO ADMINISTRATIVO



Sonia Segura Gutierrez

Abogada Experta en Derecho Farmacéutico

Cuando escribo este artículo quedan 8 días para que entre en vigor la nueva Ley de Contratación del Sector Público, lo que supone incertidumbre respecto de la adaptación a esta nueva Ley, la cual nos trae alguna que otra modificación con respecto a la norma anterior, que ya se han podido conocer tras la publicación del texto en noviembre de 2017. No obstante, se plantea la duda sobre la medida en la que afectará la nueva norma a los Colegios Profesionales, incluidos los farmacéuticos, por ser entes públicos. Pero, **¿en qué medida afecta a los Colegios Oficiales de Farmacéuticos (COF) el derecho administrativo?**

La Ley de Colegios Profesionales le otorga la calificación jurídica de **"Corporaciones de derecho público"** de base privada a las que el Estado le encomienda una serie de funciones de carácter público y, que tienen la consideración dentro de la Administración Pública¹. Aunque hay diferentes tesis jurídicas que plantean diferentes posiciones sobre la naturaleza jurídica de estas corporaciones, pues ninguna normativa o estatuto de cada colegio oficial profesional determina claramente su naturaleza jurídica, aunque sí la reconoce **"personalidad jurídica propia y plena capacidad para el cumplimiento de sus fines"**.

A mi entender este híbrido depende de la función que lleva a cabo y quien se la encomienda, así como el origen de la financiación, de tal modo que dependiendo de ello estarán dentro de la esfera pública o privada.

Una de las funciones que la Ley de Colegios Profesionales encomienda a estas Corporaciones de derecho público son ejercer aquellas funciones que le sean encomendadas por la Administración y colaborar con ésta, realizando estudios, emisión de informes y estadísticas, así como otras actividades relacionadas con sus fines. Consecuentemente, estas funciones deberían quedar encuadradas dentro del derecho público. Por otra parte, también estarían encuadrados dentro de una función pública y de interés colectivo las siguientes funciones que indica la Ley de Colegios Profesionales de la Comunidad de Madrid: 1) velar por la satisfacción de los intereses generales relacionados con el ejercicio de las correspondientes profesiones; 2) Promover la constante mejora de la calidad de las prestaciones profesionales de los colegiados, a través de la formación y el perfeccionamiento de los mismos; 3) Cooperar en la mejora de los estudios que conducen a la obtención de los títulos habilitantes para el ejercicio de las correspondientes profesiones; 4) Colaborar con las Administraciones Públicas en el ejercicio de sus competencias en los términos previstos en las Leyes. Consecuentemente, todas estas actuaciones deben estar enmarcadas dentro del ámbito administrativo, empezando por la Ley 39/2015 del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas, así como sujeto a la jurisdicción contencioso administrativa en caso de conflicto y, la Ley de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, puesto que en su artículo 2 señala están sujetas a su ámbito legal las corporaciones de Derecho Público, en lo relativo a sus actividades sujetas a Derecho Administrativo.

Por el contrario, hay otro ámbito en el que los COF pueden desarrollar al margen del derecho administrativo, dentro de la esfera privada, en virtud de su personalidad jurídica propia y plena capacidad para el cumplimiento de sus fines.

El siguiente gráfico distingue los ámbitos público o privado, con los ejemplos más habituales:

ÁMBITO Dº PÚBLICO	EXCLUÍDO ÁMBITO DERECHO PÚBLICO
Representación y defensa de los intereses del sector farmacéutico ante las Administraciones.	Contratos del personal laboral, asesores, profesionales o proveedores.
Actuaciones deontológicas, y régimen electoral	Presupuesto y las cuentas anuales que sobre el COF se rindan.
Los actos ² emitidos por un COF respecto de sus colegiados, como lo recursos contra dichos actos.	Contratación de una campaña de publicidad.
Contratos suscritos entre el COF y sujetos de derecho público.	Contratación de una agencia
Contratos de proyección de una función pública.	Pago de actividades formativas.
Convenios de colaboración administrativos.	
Contratación del servicio de circulares periódicas	

Por último, en referencia a la financiación³ no hay ninguna duda que si los fondos que se reciben son de naturaleza pública, la instrumentalización del negocio jurídico será aplicando el derecho administrativo; en tanto que si se trata de:

- Un contrato habrá que aplicar la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público
- Una subvención, se aplicará la Ley General de Subvenciones y la norma autonómica correspondiente.
- En caso de un Convenio de colaboración, independientemente que tenga o no dotación económica habrá que aplicar la Ley 40/2015, del Sector Público.

Como ejemplo acudimos a los Estatutos del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid, en los que se reconoce a la Junta General "la recaudación de las cuotas colegiales y de los demás ingresos ordinarios o extraordinarios del Colegio y el ejercicio de las acciones precisas para ellos". Y es aquí donde surge otra duda, ¿qué consideración tiene el pago de las cuotas colegiales como ingresos públicos o privados?; de momento el Consejo de Transparencia y Buen Gobierno de Valencia señala que la información sobre las cuotas colegiales, no forman parte de la esfera del derecho administrativo.

Para finalizar, volver a traer a colación la Ley de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno pues una de las obligaciones de aquellos entes de derecho público que están sujetos a esta ley deben cumplir la obligación de hacer pública determinada información sobre el COF: información institucional, organizativa y de planificación; información de relevancia jurídica; y la más peliaguda, la información económica, presupuestaria y estadística. No obstante, en el caso de los COF no es necesario suministrara toda la información que requiere la referida ley a través de un portal de transferencia, solamente respecto de aquellas actividades que realice y que estén sujetas a Derecho Administrativo.

En conclusión, el sustrato de los colegios profesionales es de carácter privado, aunque su ley marco y las leyes sectoriales que las crean señalen que son corporaciones de derecho público, por lo que para saber que esfera del derecho se ha de aplicar, si la privada o la pública debemos acudir a cada caso en concreto, sin olvidar que si obviamos o se enmascara el obligado cumplimiento de las normas como sujeto de derecho administrativo, para no utilizar la normativa administrativa, o no tener que informar a través del portal de transparencia puede conllevar consecuencias no muy favorables.

¹ Existen tres tesis jurídicas sobre la naturaleza jurídica de las corporaciones de derecho público: la que considera que su naturaleza es totalmente pública, otra que la considera priva y la tercera que considera que tiene ambas características dependiendo de las características del negocio jurídico.

² Los actos emitidos por los COF respecto de sus colegiados son actos administrativos.

³ Aunque en el cuadro anterior estén incluidos fuera de la esfera del derecho Administrativo los presupuestos, las cuentas anuales que se rindan del COF, conforme a lo expuesto en la Ley de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, habría que preguntarse si aquella parte de los presupuesto que tiene su origen en financiación pública no debería aplicarse esta Ley, así como las leyes administrativas que correspondan cuando se haga uso de dicha financiación.

CONTACTO

Teléfono:

+ 34. 661 678 593

Dirección:

*C/ Santa Engracia, 17 4º 2ª Pta.
28010 Madrid*

[● TWITTER.COM/FARMAS_NET](https://twitter.com/FARMAS_NET) [● FACEBOOK.COM/FARMAS.NET](https://facebook.com/FARMAS.NET)

WWW.FARMAS.NET
INFO@FARMAS.NET