

JUNIO 2020



# El Boletín de **ASEFARMA**

Asesoría - Consultoría - Compraventa



**FISCAL:** Campaña de Renta 2019 - **COMPRVENTA:** La farmacia, una actividad profesional segura en la que invertir después del COVID19 - **CONSULTORÍA:** La gestión de stock en la farmacia - **JURÍDICO:** Arrendamientos de los locales de negocio, ¿qué opciones tienen los arrendatarios? - **CONCEP** - El farmacéutico, el gran psicólogo del confinamiento - La inminente digitalización de la farmacia - **LABORAL:** Medidas laborales para la farmacia aprobadas durante el estado de alarma - **FINANCIERO:** Inversión socialmente responsable, futuro inmediato



*Carlos García-Mauriño Sánchez  
Socio fundador de Asefarma*

*“Hay que aprovechar esta oportunidad para seguir construyendo un relato a partir de ahí y reforzar el mensaje de que la farmacia es parte esencial del sistema de salud de este país y que ni es un supermercado, ni una droguería-perfumería y que ni puede, ni debe ser tratada como un comercio más”.*

# Editorial

Mis primeras líneas tienen que ser para recordar a los farmacéuticos fallecidos, a todos los que enfermaron, a sus familiares, a todas las farmacias que mantuvieron abiertas sus puertas con gran riesgo de su salud y con ánimo de prestar un servicio imprescindible a la gente de su barrio. Si siempre he estado orgulloso del sector en el que me ha tocado trabajar, ahora lo estoy doblemente.

Tiempo habrá para realizar un análisis detallado de lo que esta pandemia está suponiendo para la farmacia. En la parte positiva está el impulso a la venta online y el reparto a domicilio, como un servicio prestado por farmacéuticos al barrio, temas que difícilmente podrán tener vuelta atrás. En la parte negativa, no queda más remedio que constatar el terreno que ha perdido la farmacia en su reconocimiento como establecimiento sanitario. Al principio de la pandemia, tanto el Gobierno como otros sectores de la sociedad, negaban la condición de personal sanitario a los farmacéuticos y trabajadores de la farmacia, comparándoles incluso con las cajeras de los supermercados. Algo que, sorprendentemente, ha calado en una parte de la población. Cuando El Corte Inglés estableció turnos preferentes de compra y reparto online para sanitarios, no incluyó a las farmacias. Es cierto que luego han ido rectificando las posiciones ante las críticas del sector, pero la realidad incontestable es que esta batalla se está perdiendo. Desde hace años, los sectores económicos que buscan liberalizar el sector -grandes superficies, cadenas de farmacias, etc.- han invertido cantidades ingentes de tiempo y dinero en comunicación para ir haciendo calar en la opinión pública que la farmacia es una tienda y no un despacho profesional y establecimiento sanitario. Despojar a la farmacia de su carácter sanitario es el primer paso para lograr su liberalización. Si la farmacia no es diferente a una perfumería-droguería, ¿qué puede justificar que no se liberalice el sector? Y el colectivo farmacéutico, ¿qué ha hecho al respecto? Poco o muy poco, en mi opinión.

Para los COFs y sobre todo para el Consejo General de Colegios Farmacéuticos debería ser una prioridad dedicar los recursos que sean necesarios para reforzar la imagen de la farmacia como establecimiento sanitario. Y para los farmacéuticos a nivel individual también es fundamental ser conscientes de que actualmente las batallas se desarrollan y ganan en el campo de la comunicación. Hace años, recuerdo que se promovió por la distribución un cargo de un uno por ciento de las compras realizadas para dedicarlas a un fondo a destinar a estas tareas de comunicación. Hubo protestas y se dejó de hacer. Una lástima. Los farmacéuticos deben darse cuenta de quien tienen enfrente, a auténticos expertos en crear opinión y deben exigir a sus representantes, colegios y consejos, que destinen una parte importante de su presupuesto en promover la labor del farmacéutico como profesional sanitario y contrarrestar en la medida de lo posible, la desvirtuación ante la opinión pública y gobiernos de la esencia de la farmacia. Es cierto que esta pandemia ha dado la posibilidad de mostrar a la población ese carácter sanitario de la farmacia. Hay que aprovechar esta oportunidad, para seguir construyendo un relato a partir de ahí y reforzar el mensaje de que la farmacia es parte esencial del sistema de salud de este país y que ni es un supermercado, ni una droguería-perfumería y que ni puede, ni debe ser tratada como un comercio más.

Ya sin más, os dejo paso a la lectura de este boletín, únicamente en versión digital, por las circunstancias que rodean a esta situación de pandemia, pero en la confianza de que el siguiente número ya sea nuevamente en digital y en papel.



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.

## Campaña de Renta 2019

**Alejandro Briales**, Economista y asesor fiscal, Director General de Asefarma, expone en este artículo qué aspectos hay que tener en cuenta en la campaña de Renta 2019.



Otro año más, y en estas circunstancias tan especiales, voy a dedicar la parte fiscal de este Boletín a tratar de darles una serie de consejos que puedan resultarles útiles para minimizar su tributación o aumentar su devolución, y esperar a que se produzca.

En este ejercicio 2019, como viene siendo habitual, son pocas las novedades que presenta la declaración de la renta para las oficinas de farmacia. Quiero destacar especialmente que este modelo que anteriormente venía siendo una autodeclaración de rendimientos, con el paso de los años, se está convirtiendo en un modelo informativo que cada día es más complejo cumplimentar hasta por los propios asesores fiscales.

Un claro ejemplo de esta complejidad es el aumento de páginas del mismo, ya que hemos pasado de tener que cumplimentar en el ejercicio 2016 un total de 17 páginas y 2 anexos, a tener que cumplimentar en este ejercicio 24 páginas y 4 anexos, dando mucha más información en el desglose de los gastos de la propia Oficina de Farmacia y otros datos como la fecha de compra y valor de compra de los inmuebles (a pesar de no transmitirlos), fecha de los contratos de arrendamientos, NIF de inquilinos, etc.

### ***¿Qué debería tener en cuenta el titular de la oficina de farmacia para optimizar su declaración de la Renta?***

Para optimizar correctamente el resultado de la declaración de la renta, el farmacéutico:

- Debe **amortizar adecuadamente el fondo de comercio y el resto del inmovilizado**. Dependiendo de cada supuesto, el farmacéutico debe optimizar dichas amortizaciones, ya que suponen un crédito fiscal que tiene que analizar para amortizar la cantidad exacta. No siempre amortizar al máximo es la forma más eficiente para cumplimentar la declaración.
- Debe **analizar la existencia de bases negativas** de ejercicios anteriores para poder compensarlas y no perderlas.
- Debe tener en cuenta la posibilidad de hacer la **declaración conjunta con su cónyuge**.
- Debe tener en cuenta que no todas las compras que realiza son gasto deducible, sólo las compras que transmite, por lo que tiene que tener en cuenta la variación de existencias y declararla en la casilla habilitada para ello.
- Debe tener en cuenta que si ha recibido **ingresos por arrendamientos de espacios publicitarios o estudios** debe declararlos como otra actividad.
- Debe tener en cuenta que si le han concedido una **subvención** y se la han abonado debe declararla en la casilla correspondiente para ello.
- Si determina su rendimiento por el método de **estimación directa simplificada** recuerde que puede deducir en concepto de provisiones y gastos de difícil justificación el 5% de la diferencia de ingresos menos otros gastos, pero con un límite de 2.000 €.
- Recuerde que la **reversión del beneficio de su Oficina de Farmacia en elementos nuevos del inmovilizado material o inversiones**

**Inmobiliarias afectos a la actividad económica**

será objeto de deducción de un 5% en la cuota íntegra correspondiente al periodo impositivo en que se efectúe la inversión (la deducción será del 2,5% cuando el contribuyente haya practicado la reducción por inicio del ejercicio de una actividad económica). La inversión debe realizarse en el plazo comprendido entre el inicio del periodo impositivo en que se obtienen los rendimientos objeto de inversión y el período impositivo siguiente.

- Si ha **iniciado su actividad económica**, recuerde que puede reducir en un 20% el rendimiento neto positivo declarado en el primer período impositivo en que el rendimiento sea positivo y en el período impositivo siguiente. Se considera que se produce el inicio de una actividad económica cuando no se ha ejercido actividad económica alguna en el año anterior a la fecha de inicio de la misma.

- No olvidar deducir en el rendimiento de la familia el pago de las **primas de seguro de enfermedad satisfechas por el contribuyente** en la parte correspondiente a su propia cobertura y a la de su cónyuge e hijos menores de veinticinco años que convivan con usted, cuyo límite máximo de deducción es de 500 euros por cada una de dichas personas señaladas anteriormente y de 1.500 euros por cada una de ellas si tuvieran discapacidad.

- Tenga en cuenta que puede **fracionar el pago de su declaración** sin coste alguno (60% en junio y el 40% restante en noviembre).

- No debe olvidar revisar las **deducciones autonómicas** propias de su Comunidad Autónoma (gastos educativos, idiomas...).

**Otros temas a tener en cuenta:**

**Gastos de guardería** (ampliación deducción por maternidad).

La deducción por maternidad se podrá incrementar hasta en 1.000 euros adicionales cuando el contribuyente hubiera satisfecho gastos por la custodia de menores de tres años en guarderías o centros de educación infantil autorizados, entendiéndose por gastos de custodia las cantidades abonadas a guarderías y centros de educación infantil por la preinscripción y matrícula de dichos menores, la asistencia, en horario general y ampliado, y la alimentación, siempre que se hayan producido por meses completos y no tuvieran la consideración de rendimientos del trabajo en especie exentos.

No obstante, en el periodo impositivo en que el hijo menor cumpla tres años, el incremento podrá

resultar de aplicación respecto de los gastos incurridos con posterioridad al cumplimiento de dicha edad hasta el mes anterior a aquel en el que pueda comenzar el segundo ciclo de educación infantil.

**Deducciones por familia numerosa**

Se amplía hasta en 600 euros anuales la cuantía de los límites establecidos para las deducciones por familia numerosa, por cada uno de los hijos que formen parte de la familia que exceda de tres (cinco en familia numerosa de categoría especial)

**Alquileres turísticos**

A este tipo de alquileres no les resulta de aplicación la reducción del 60 por 100 prevista en el artículo 23.2 de la Ley de IRPF, ya que no tienen por finalidad satisfacer una necesidad permanente de vivienda sino cubrir una necesidad de carácter temporal.

**Transmisión vivienda habitual**

Si es mayor de 65 años y ha transmitido su vivienda habitual, generando una ganancia patrimonial, debe saber que no tiene que tributar por ella, y sin necesidad de reinvertir.

**Declaraciones de hijos**

Si tiene un descendiente por el que puede aplicar el mínimo, y éste ha obtenido rentas entre 1.800 y 8.000€ y, si presentara declaración le saldría una cantidad a devolver, echen cuentas a ver qué les conviene más en conjunto: que no presente la declaración el descendiente –y que no obtenga la devolución de las retenciones- para aplicarse usted el mínimo, o que la presente –obteniendo la devolución-, y que usted no se lo aplique.

**Declaración conjunta**

Aunque, en principio, sólo cuando uno de los cónyuges obtenga rentas muy pequeñas interesa optar por la declaración conjunta, valore también esta posibilidad si alguno de los miembros de la unidad familiar arrastra saldos negativos de ejercicios anteriores, porque podrá aprovechar para compensarlos mejor agregando rentas.

**Plazo declaración**

Desde el 1 de abril hasta el día 30 de junio de 2020.

Si se efectúa domiciliación bancaria del pago, el plazo de confirmación finaliza el 25 de junio de 2020.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [fiscal@asefarma.com](mailto:fiscal@asefarma.com)

## La Farmacia: una actividad profesional segura en la que invertir después del COVID-19

AMAF es la Asociación Madrileña de Asesores de Farmacia. Una organización que representa a las principales asesorías de farmacia de la Comunidad de Madrid, con presencia en todo el territorio nacional. En este artículo analizan cómo afecta el COVID-19 al sector de las farmacias en cuanto a su interés como actividad profesional segura para invertir.



**S**i hay algo que nos ha demostrado esta crisis es que las farmacias son y serán una actividad profesional segura.

Son de los pocos profesionales que no han tenido que cerrar en esta crisis y aunque algunas han vendido más que otras, no es comparable con haber tenido que cerrar un negocio más de mes y medio. Las Oficinas de Farmacia son establecimientos sanitarios privados de interés público, teniendo entre sus funciones principales la dispensación de medicamentos y productos sanitarios y la atención farmacéutica: dos funciones que han resultado esenciales en la actualidad.

Y esta última función se ha visto potenciada enormemente, ya que los farmacéuticos se han convertido de facto en "médicos de familia": ante la ausencia de consultas médicas en los centros de atención primaria, el paciente donde acude es a "su" Farmacia, para ser atendido por un Farmacéutico solicitando esa atención farmacéutica, y reconociendo, por tanto, su carácter de sanitarios. Han sido junto con los médicos, los psicólogos, y otros profesionales de la salud, el personal más receptivo al que escuchar tanto a los que fueron contagiados por el COVID-19 como a los que no. Las farmacias han estado siempre abiertas estos días.

También se está teniendo en consideración que son centros sanitarios y no sólo para la adquisición de medicamentos y productos sanitarios propiamente dichos, sino para la compra de productos de higiene tan necesarios en estos momentos.

La sociedad está eligiendo la compra, no ya sólo de mascarillas o geles hidroalcohólicos, sino de otros muchos productos para combatir y/o prevenir los contagios, porque sabemos que nos están vendiendo un producto "seguro", sin olvidar del consejo además que de forma completamente altruista y gratuita han otorgado a los pacientes en todas y cada una de sus dispensaciones. El precio de todos estos productos, seguirá siendo un drive importante, pero la seguridad ha sido y va a ser aún más en el futuro un elemento fundamental. Estas circunstancias no hacen más que favorecer a la Oficina de Farmacia, y no sólo en su vertiente sanitaria, que es esencial, no nos olvidemos, sino también, y no menos importante, en su vertiente de negocio.

En estos momentos, donde la mayoría de los pequeños y medianos establecimientos de todo tipo se han visto obligados a "echar el cierre", las farmacias siguen siendo necesarias e imprescindibles.

Al mencionar a otros establecimientos no nos referimos solo a los bares, restaurantes, tiendas de ropa o peluquerías, sino también a otras actividades del ámbito de la salud como las ópticas, clínicas de fisioterapia, dentistas, ortopedias, etc. Pero la farmacia no sólo se ha mantenido en esta crisis sino que por decirlo de alguna manera ha ido más allá. Todavía tiene mucho campo de crecimiento a través de la venta online. Esta crisis ha cambiado por completo a los consumidores, que si antes algunos hacían la compra online de comida o ropa, ahora son muchos más independientemente de la edad. Porque esta crisis ha enseñado a muchos a usar esta vía de consumo. Nada como la necesidad para aprender a comprar en Mercadona, Zara, Carrefour... o cualquier otro centro.

Sabíamos que antes de esta crisis ya se podían comprar medicamentos sin prescripción a través de Internet, pero no se podían medicamentos con receta. Cuál ha sido nuestra sorpresa cuando se ha permitido esto último. Es entonces como muchas farmacias, que hasta ahora habían visto la venta

online más como un problema que como una solución han empezado a interesarse por esta vía. Todo ello no hace más que afianzar a las Oficinas de Farmacias como un negocio seguro y rentable, que no sólo sobrevive a cualquier situación de crisis o emergencia, sino que es indispensable y mejora aún más sus servicios ante estas situaciones.

La oferta y la demanda para la compraventa de farmacias ha estado en "modo pausa" durante el primer mes de confinamiento, pero ante la evolución de las mismas los farmacéuticos interesados en comprar, se han percatado de que no sólo sigue siendo un negocio seguro, sino que la crisis le ha afianzado en esa posición y que para el desarrollo de su vocación sigue siendo la mejor opción sin lugar a dudas. Sobrevivirán aquellas farmacias que proporcionen VALOR, que en el caso de ellas se traduce en CONSEJO.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [transmisiones@asefarma.com](mailto:transmisiones@asefarma.com)

# ¿Comprar o vender MI farmacia?

En Asefarma  
podemos ayudarte  
a tomar  
la decisión adecuada

Llámanos al 91 445 11 33  
o pincha AQUÍ para visitar  
nuestra web.



## La gestión de stock en la farmacia

**Eva Ruiz**, Licenciada en Farmacia y responsable de la Consultoría Estratégica de Asefarma, explica qué se debe tener en cuenta para mantener un buen stock en la oficina de farmacia.



**C**onseguir el justo equilibrio entre dar un buen servicio a los clientes y optimizar costes es una tarea difícil, pues las previsiones de compras son cada vez más complicadas mientras no se consiga cambiar la visión que tiene el cliente/paciente de la farmacia como establecimiento donde encontrar remedios contra la enfermedad en lugar de presentársele como el lugar en el que alguien experto en salud y bienestar le puede ayudar a preservarla mediante la prevención.

Tal y como estamos, si no hacemos el esfuerzo de ampliar esa visión que la población tiene de la farmacia seguiremos dependiendo del criterio del médico y de su prescripción y estaremos abocados a hacer frente de manera improvisada cuando se presenten dolencias o enfermedades sin esperarlas, como está pasando en la actualidad con el Covid-19, donde todos hemos hecho lo indecible para poder aportar el material de protección necesario a nuestros pacientes y no siempre con éxito, resultando muy frustrante para el titular. Ha sido una búsqueda incansable de estos últimos meses de mascarillas, geles, guantes...

Todos sabemos definir qué es un inventario: el conjunto total de la mercancía con el que cuenta una tienda, una empresa, o una farmacia. Quizás no todos podemos presumir de llevar a cabo una buena gestión del mismo.

Las existencias de una farmacia o stock son aquellos artículos que tras su compra se van acumulando en el almacén de la farmacia, tras haber hecho en ellos una inversión. Una vez incorporados al inventario de la farmacia, pueden permanecer allí meses y meses si no se ha hecho un buen planteamiento de

las compras, esperando ser vendidos o utilizados en algún otro proceso productivo.

Resolver el problema a tiempo y no acumular un stock inmovilizado cada vez mayor, es de suma importancia, ya que una incorrecta previsión de compras ocurre a menudo, por ello debería ser de obligado cumplimiento la incorporación entre las tareas a realizar en la farmacia -con determinada periodicidad- de la adecuada gestión del stock.

No existe en ningún sector, un encargado de compras, que en el caso de la farmacia puede ser el titular o no, capaz de prever exactamente los artículos que van a ser demandados por sus clientes/pacientes en un momento preciso o en un determinado periodo de tiempo, suponiendo que, si no se vigila el comportamiento del stock, en muchas ocasiones ésta será la causa más directa de descapitalización de la farmacia como consecuencia de un erróneo planteamiento de las compras.

***"Resolver los problemas a tiempo y no acumular un stock inmovilizado cada vez mayor es de suma importancia"***

La mayor inquietud del farmacéutico es contar con el stock suficiente como para poder cubrir sus ventas diarias sin dar faltas al cliente, para, en definitiva, ofrecer el mejor nivel de servicio, que idealmente se debe acercar mínimamente al 95%

y con ello no dar oportunidad a su competencia de arrebatarse un cliente cuando por la falta éste se acerque a una farmacia cercana. Para esto es primordial conocer y analizar el inventario de manera casi continua, porque para optimizar el stock necesario, éste se debe ajustar en base a unas ventas previstas, de las que el propio sistema informático nos informa a diario, procurando además no incrementar en demasía éste con el fin de no acumular más de lo necesario.

***"La mayor inquietud del farmacéutico es contar con el stock suficiente como para poder cubrir sus ventas diarias sin dar faltas al cliente"***

Como farmacia y establecimiento de salud, debemos tratar de dar por encima de todo un servicio sanitario a la población y procurar que nuestro servicio sea de calidad. Sin duda, esto supone que hay que evitar dar faltas y no provocar decepción en nuestro paciente, en productos básicos de rotación alta y media suministrándole en el momento de su demanda, el producto solicitado o uno similar cuya equivalencia debe quedar bien argumentada con formación y conocimiento de nuestro surtido por parte de todo el equipo. Pero ante otra serie de referencias con poco movimiento aunque antes se decía, precisamente por ese afán del boticario de prestar un buen servicio, que "hay de todo como en botica", hoy por hoy con la inmensidad de productos que hay en el mercado esto es inviable.

## A tener en cuenta

1. Si no se vigila correctamente el stock, ésta será la causa más directa de descapitalización de la farmacia
2. Es primordial conocer y analizar el inventario de manera casi continua
3. Debemos evitar dar faltas y provocar con ellas cierta decepción en el paciente
4. Ante nuevos productos: primero analicemos si merece o no incorporarlos a nuestro inventario
5. Correcta gestión = cobertura adecuada

Hay que hacer un exhaustivo seguimiento y una evaluación de si merece la pena o no antes de incorporarlos porque sí.

Cada vez hay que ser más conscientes de que por la supervivencia de la farmacia, como de todo no se puede tener, ante nuevos productos que en un momento dado pueden empezar a ser solicitados, hay que hacer un exhaustivo seguimiento y una evaluación de si merece la pena o no incorporarlos a nuestro inventario cuando la demanda comienza a ser mayor, antes de incorporar todo. El control de los desabastecimientos de la farmacia a través del sistema informático de la farmacia durante la venta y por todos los componentes del equipo es sencillo y permite hacer esta posterior evaluación que ayudará al titular a tomar decisiones estratégicas en el proceso de compra.

En conclusión, la ventaja de una correcta gestión del stock es que con ella se asegurará una cobertura adecuada en base a las necesidades del paciente ofreciendo un amplio surtido que sin duda tiene que estar a su vez seleccionado permitiendo ofrecer opciones al cliente y facilitar, por tanto, su elección en el momento de la compra.

Pero, además, ¿por qué le conviene como empresa sanitaria realizar una correcta gestión de stock?

El gestor de la farmacia se obliga con la gestión del stock a buscar el equilibrio entre su departamento de compras, su departamento de ventas y su almacén y si esto recae en diferentes personas, los responsables de cada área tengan que estar continuamente comunicados e informados del movimiento de su inventario, así como de la oferta y la demanda de los productos que lo integran. Esto sirve para optimizar la rentabilidad de la farmacia, consiguiéndolo a través de una mejora objetiva de la rotación primero de su stock total, ir mejorando posteriormente la rotación por categorías e incluso por familias.

Se debe tener, por otro lado, precaución. Porque **una rotación elevada**, que se consigue reduciendo el stock de una serie de referencias cuando éstas tienen poco movimiento y ese descenso genera buena rentabilidad (puesto que el beneficio viene de la combinación adecuada del margen y la rotación), **no debe llegar a reducir el stock en exceso ya que esto puede provocar una mayor probabilidad de dar faltas.**

**BENEFICIO=MARGEN X ROTACIÓN**

# CONSULTORÍA

Asefarma - Junio 2020

De nada sirve conseguir un margen importante si ese producto va a quedarse parado y, por tanto, su rotación va a ser baja.

La rotación es un indicador importante, porque las referencias sin movimiento o con ventas escasas que permanecen en el inventario por meses o incluso años, generan un dinero inmovilizado con el que el gerente no puede contar para realizar nuevas inversiones y generará un coste financiero que hace disminuir la rentabilidad. Hay muchas ocasiones en las que nos encontramos que el valor del inventario supera con creces el porcentaje ideal que debe estar entre el 8-12% de la facturación de la farmacia.

Por todo ello, para manejar mejor el inventario tanto a nivel de almacén como a nivel de compras y ventas de cara al equipo y su capacidad de conocimiento del surtido es importante reducir el número de referencias (que no de existencias si no fuera necesario), para que sea más manejable y para que ese almacenamiento no genere gastos adicionales de almacenaje que, de nuevo, hacen disminuir la rentabilidad.

El objetivo de un análisis de stock para la farmacia es tener una herramienta con la que el titular pueda obtener:

1. Una visión general de la situación general de la farmacia y conocer si su previsión a la hora de hacer aprovisionamientos es o no correcta.
2. Si no lo fuese, también conocer cuáles son las categorías donde el inventario está peor dimensionado, según la histórica demanda que arrojen las estadísticas de compra diaria de cada PGOF.
3. Conocer dentro de estas familias, cuáles son las peor dimensionadas pudiendo señalar cada referencia sobredimensionada, con el fin de rectificar la inversión realizada.

Con todo esto, se conseguirá un volumen de inventario equilibrado, mediante el aprovisionamiento de las cantidades adecuadas, sobre todo en aquellos en los que obtenemos una ventaja competitiva respecto al resto, en términos de rentabilidad.

En la cuenta de explotación de una farmacia, el principal coste que existe y que suele estar en torno a un 70-75%, aproximadamente, es la compra de mercancía, por lo que su gestión es uno de los aspectos cruciales para una óptima administración.

Contrariamente a lo que se escucha en ocasiones, gestionar las compras por medio de un análisis de la demanda es inadecuado y poco rentable, por el elevado coste que supone para las ventajas que aporta (ante todo por el magnífico sistema de distribución existente) y por lo variable de la demanda ante la concentración de prescriptores del medicamento y el dinamismo promocional de los laboratorios.

Nuestro consejo es que para realizar una buena gestión hay que empezar con un buen análisis del stock y para eso lo más sencillo es comenzar por categorizar las referencias de la farmacia, para posteriormente clasificar los productos en grupos en función del número de unidades vendidas en el periodo, el famoso ABCD.

**ANÁLISIS ABC** de los artículos según su frecuencia de rotación.

**Artículos A:** son el 20% de las referencias con movimiento en una farmacia y aportan el 80% de las ventas. (LEY de PARETO)

Estos artículos son de alta rotación: se venden 1 unidad ó más al día.

Con ellos se tiene que hacer una gestión de compras óptima y obtener un buen margen sin olvidar la fecha de pago – OPTAR por COMPRA DIRECTA

**Artículos B:** son el 30% de las referencias con movimiento en una farmacia y aportan el 15% de las ventas.

Estos artículos son de rotación media-alta: se venden menos de 1 unidad al día y más de 1 a la decena- OPTAR por COMPRA POR PROVEEDOR DIARIO y en "casos puntuales" COMPRA DIRECTA sin cargar en exceso.

**Artículos C:** son el 50% de las referencias con movimiento en una farmacia y aportan el 5% de las ventas.

Son artículos de media-baja rotación: se venden menos de 1 unidad a la decena –Optar por el ENCARGO o en casos puntuales mantener stock con una unidad.

Artículos D: se venden menos de 1 al año-sin duda ENCARGO y stock cero.

Una vez clasificadas todas las referencias por familias en el ABCD, comenzar por eliminar "sin duda" el grupo D para continuar por reducir los C, que sin duda yo retiraría casi en su totalidad, excepto en

casos puntuales que por precio pueda establecerse dentro de nuestra política de compras mantener en el inventario una serie de referencias catalogadas como C que se decida que permanezcan porque tienen cierta frecuencia de venta en clientes muy fieles con el nº de unidades demandadas si el coste no fuera muy elevado y porque nos merece la pena dar servicio a este cliente.

Por esto es más óptimo, eficaz y rentable, gestionar las compras por medio de un análisis eficaz del stock y determinar el stock sobrante para estructurar un planteamiento de acciones para su eliminación, que pasen por:

- **Cambio:** canjear los productos a los que se haya detectado una baja rotación por otros de más salida a nuestro proveedor

- **Consejo:** aconsejar estos artículos almacenados con criterio sanitario.
- **Exhibición:** para dar a estos productos una salida rápida conviene realizar una buena política de exhibición.

También, para concluir, dentro de una correcta gestión de la farmacia hay que ser conscientes de que la recepción es un momento crítico en la gestión del stock, porque es el momento en que se cuantifica el inventario en valores, márgenes y unidades y es donde se debe comprobar el stock previo. Corregir si fuera necesario los datos incorrectos en ese instante es fundamental, responsabilizando de esta tarea que, a veces, consideramos básica a alguien correctamente formado que siga el protocolo establecido y que sea muy meticuloso durante todo el proceso.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [consultoria@asefarma.com](mailto:consultoria@asefarma.com)



## FORMACIONES ONLINE ASEFARMA

mayo

27 Venta-consejo de... del confinamiento en el p...

CERRADO

junio

3 Consejos sobre cuidado íntimo en las distintas etapas de la mujer.

10 Apuntes de Gestión: los 4 pilares básicos de la farmacia.

17 Prepara tu piel de cara al verano

24 Apuntes de Gestión: Gestión y control del Stock en la farmacia.

julio

1 Apuntes de Gestión: Acciones de fidelidad en la farmacia.

8 y 15 ¡Desestockaje!: Venta-consejo desde el mostrador: solares, pies, mosquitos....

Infórmate en [formacion@asefarma.com](mailto:formacion@asefarma.com)

o a través de nuestra web  
[www.asefarma.com](http://www.asefarma.com)

## Arrendamiento de los locales de negocio, ¿qué opciones tienen los arrendatarios?

**Adela Bueno**, Abogada y responsable del departamento Jurídico de Asefarma, explica con qué opciones cuentan los arrendatarios en cuanto a las últimas medidas aprobadas sobre alquileres de locales comerciales.



# E

n el Real Decreto-Ley 15/2020, de 21 de abril, de medidas urgentes complementarias para apoyar la economía y el empleo, publicado el pasado 22 de abril, se aprueban medidas extraordinarias para el pago de alquileres de locales de negocios de autónomos, profesionales y pymes cuya actividad económica se ha suspendido o se ha reducido drásticamente, con motivo de crisis sanitaria que estamos atravesando. Estas medidas tienen por finalidad ayudar a los autónomos y pymes con dificultades económicas que no tienen capacidad financiera para hacer frente a sus obligaciones de pago del alquiler de sus locales, favoreciendo que las partes puedan llegar a un acuerdo para la modulación del pago de las rentas de los alquileres de locales.

Las medidas dirigidas a la renegociación y aplazamiento del pago de la renta se estructuran en dos bloques según se trate de arrendamientos para uso distinto del de vivienda con grandes tenedores u otros arrendamientos para uso distinto del de vivienda, entendiéndose por estos últimos los casos de pequeños propietarios que no tienen la condición de gran tenedor.

### MORATORIA EN EL PAGO DE LA RENTA: ARRENDADOR GRAN TENEDOR

**1.- Arrendador gran tenedor:** se entiende por tal la persona física o jurídica que sea titular de más de 10 inmuebles urbanos, excluyendo garajes

y trasteros, o una superficie construida de más de 1.500 m<sup>2</sup>.

### 2.- Aplicación moratoria:

- Los arrendatarios de locales (personas físicas o jurídicas) podrán solicitar la **aplicación automática de una moratoria en el pago de la renta del alquiler** que afectará al periodo de tiempo que dure el estado de alarma, a sus prórrogas y a las mensualidades siguientes (prorrogables una a una), si el plazo fuera insuficiente en relación con el impacto del COVID-19, sin que pueda superar, en ningún caso, los cuatro meses.
- Consiste en un **aplazamiento del pago de la renta sin penalización ni devengo de intereses**, a partir de la siguiente mensualidad de la renta y mediante el fraccionamiento de las cuotas en un plazo de dos años que empezarán a contarse a partir del momento en que se supere la situación aludida anteriormente o a partir del fin del plazo de los cuatro meses antes citado y siempre dentro del plazo de vigencia del contrato de arrendamiento o cualquier de sus prórrogas.
- **La moratoria deberá ser aceptada por el arrendador** siempre y cuando no se hubiera alcanzado entre las partes un acuerdo previo de moratoria o reducción de la renta.

**3.- Plazo solicitud:** en el plazo de un mes desde la entrada en vigor de este Real Decreto-Ley, es decir, hasta el 23 de mayo de 2020.

## **APLAZAMIENTO TEMPORAL Y EXTRAORDINARIO DEL PAGO DE LA RENTA: ARRENDADOR NO SEA GRAN TENEDOR**

**1.-** Se aplica al supuesto en que el arrendador no sea considerado un gran tenedor (persona física o jurídica que sea titular de más de 10 inmuebles urbanos, excluyendo garajes y trasteros, o una superficie construida de más de 1.500 m<sup>2</sup>), es decir, se está refiriendo al **arrendador pequeño propietario**.

### **2.- Aplicación del aplazamiento temporal y extraordinario:**

- Los arrendatarios de locales (personas físicas o jurídicas) podrán solicitar el **aplazamiento temporal y extraordinario en el pago de la renta** siempre que este aplazamiento o la rebaja de la renta no se hubiera acordado por ambas partes previamente, de forma voluntaria.
- Siempre en el marco del acuerdo entre las partes, **arrendador y arrendatario podrán disponer de la fianza para el pago total o parcial** de alguna o algunas mensualidades de la renta arrendaticia. En tal caso, el arrendatario deberá reponerla en el plazo de un año desde la celebración del acuerdo o en el plazo que reste de vigencia del contrato, en caso de que este plazo fuera inferior a un año.

**3.- Plazo solicitud:** en el plazo de un mes desde la entrada en vigor de este Real Decreto-Ley, es decir, hasta el 23 de mayo de 2020.

## **QUÉ ARRENDATARIOS PUEDEN ACOGERSE A LAS ANTERIORES MEDIDAS**

### **1. En el caso del autónomo con un contrato de arrendamiento de un inmueble afecto a su actividad económica:**

- **Estar afiliado y en situación de alta** en la fecha de la declaración del estado de alarma de 14 de marzo en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores por Cuenta Propia o Autónomos o en el Régimen Especial de la Seguridad Social de los Trabajadores del

Mar o, en su caso, en una de las Mutualidades sustitutorias del RETA.

- Que su **actividad haya quedado suspendida** debido a la entrada en vigor del del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, por el que se declara el estado de alarma o por las órdenes dictadas al amparo del referido Real Decreto.
- En el supuesto de la actividad económica no se haya visto suspendida, como consecuencia del estado de alarma, el arrendatario deberá acreditar la **reducción de la facturación del mes natural anterior al que se solicita el aplazamiento** en, al menos, un 75%, en relación con la factura media mensual del trimestre al que pertenece dicho mes referido al año anterior.

### **2. En caso de pyme con contrato de arrendamiento de un inmueble afecto a su actividad económica:**

- Que **no se superen los límites establecidos** en el artículo 257.1 del Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio (Ley de Sociedades de Capital). Es decir, las pymes que durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las circunstancias siguientes: i) que el total de las partidas del activo de la pyme no supere durante dos ejercicios consecutivos los cuatro millones de euros; ii) que el importe neto de su cifra anual de negocios no supere los ocho millones de euros durante dos años consecutivos; iii) que el número medio de trabajadores durante el ejercicio no sea superior a 50.
- **Que la actividad haya quedado suspendida** debido a la entrada en vigor del estado de alarma o por las órdenes dictadas por la Autoridad competente al amparo de tal declaración.
- En caso de que la actividad no se vea suspendida por el estado de alarma, la pyme deberá acreditar la **reducción de su facturación del mes natural anterior al que se solicita la moratoria** en, al menos un 75%, en relación con la facturación media mensual del trimestre al que pertenece dicho mes referido al año anterior.

### **3.- Acreditación de los requisitos para pedir el aplazamiento de la renta: documentación:**

- **Reducción de actividad:** mediante presentación de una declaración responsable en la que, en base a la información contable y de ingresos y gastos, se haga constar la

reducción de la facturación mensual en, al menos, un 75%, en relación con la facturación media mensual del mismo trimestre del año anterior.

- En todo caso, cuando el arrendador lo requiera, el inquilino tendrá que **mostrar sus libros contables al propietario** para acreditar la reducción de la actividad.

**Suspensión de la actividad:** mediante certificado expedido por la Agencia Tributaria o el órgano competente de la comunidad autónoma sobre la base de la declaración de cese de actividad declarada por el interesado.

#### 4.- Consecuencias de la aplicación indebida de la moratoria

Los arrendatarios que se hayan beneficiado del aplazamiento temporal y extraordinario en el pago de la renta sin reunir los requisitos anteriormente indicados, serán responsables de los daños y perjuicios que se hayan podido producir, así como de todos los gastos generados por la aplicación de estas medidas excepcionales, sin perjuicio de las responsabilidades de otro orden a que la conducta de los mismos pudiera dar lugar.

Como se acaba de exponer, la moratoria de aplicación automática en el pago del alquiler, se establece exclusivamente para los supuestos en los que la propiedad sea calificada de **gran tenedor** y sin embargo este no es el escenario de la mayoría de los contratos de alquiler, en los que la propiedad no es calificada como gran tenedor y, por tanto, al inquilino sólo le quedaría el recurso a la negociación de buena fe con su arrendador.

Concretamente, respecto de los locales destinados a oficina de farmacia, es evidente que al ser considerada la actividad de farmacia como actividad esencial, los locales no han permanecido cerrados, por lo que el arrendatario no podrá argumentar la pérdida de ingresos con motivo del cierre y, en todo caso, para poder acogerse a la moratoria de aplicación automática si su arrendador es considerado un gran tenedor, deberá acreditar la reducción de la facturación del mes natural anterior al que se solicita la moratoria en, al menos, un 75%, en relación con la facturación media mensual del trimestre al que pertenece dicho mes referido al año anterior, siendo este un escenario poco probable en el sector de las oficinas de farmacia.

Por lo tanto, si queremos evitar la judicialización del conflicto surgido con motivo de las dificultades para afrontar el pago de la renta por parte del

arrendatario, con motivo de la crisis económica desatada por la crisis sanitaria del COVID-19, siempre es absolutamente recomendable poder alcanzar un acuerdo entre partes, en el que mediante un anexo al contrato principal, se establezcan los nuevos pactos alcanzados y, además, se prevea una regulación de la situación con cierto alcance temporal y no limitándonos exclusivamente al momento actual, pues es evidente que por el contexto de la actual situación económica, no nos encontramos ante una dificultad puntual del pago de la renta, sino que el arrendatario necesitará tiempo para recuperar la normalidad de su actividad y regularizar su situación económica.

### En resumen...

1. Las medidas dirigidas a la renegociación de la renta se estructuran en dos bloques:
  - Arrendamientos para uso distinto del de vivienda con grandes tenedores
  - Otros arrendamientos para uso distinto del de vivienda (casos de pequeños propietarios que no tienen consideración de gran tenedor)
2. La moratoria de la aplicación automática en el pago del alquiler se establece exclusivamente para **propiedades de los grandes tenedores** (titulares con más de 10 propiedades y trasteros o superficies de más de 1.500 m<sup>2</sup>)
3. En el caso de las **oficinas de farmacia**, al ser consideradas **actividad esencial**, los locales no han permanecido cerrados, por lo que el arrendatario no podrá argumentar pérdida de ingresos por motivo del cierre
4. Si se quiere **evitar el conflicto** siempre es recomendable llegar a un acuerdo entre las partes en el que se establezcan, mediante contrato, los nuevos pactos alcanzados y se prevea la regulación de la situación con cierto alcance temporal

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [juridico@asefarma.com](mailto:juridico@asefarma.com)

# El farmacéutico, el gran psicólogo del confinamiento

El confinamiento ha sacado de cada uno de nosotros comportamientos y reacciones desconocidas y por ello, **Doriane Delaurens**, farmacéutica consultora en Concep, analiza en este artículo cómo en muchas ocasiones, han sido los farmacéuticos los encargados de “acompañar” a los pacientes más frágiles.



**L**a confianza de la sociedad española hacia los farmacéuticos durante el confinamiento ha sido unánime, conexo a la claridad y transparencia de la información facilitada y a la calidad en la atención recibida.

Por otro lado, los farmacéuticos también han vigilado, y acompañado, a los pacientes más frágiles, mediante llamadas telefónicas a su casa para asegurarse de la efectividad y seguridad de su tratamiento.

La farmacia comunitaria está siendo un servicio público esencial para más de 30 millones de españoles. Desde buen principio de la crisis sanitaria, ha sido el principal centro de salud de información para los ciudadanos sobre la posible incidencia del COVID-19 en su estado de salud, así como los posibles efectos negativos de la cuarentena.



Se están recogiendo los primeros efectos psicológicos post-traumáticos, tales como síntomas de estrés, confusión y enfado. Estos factores estresantes están asociados a una mayor duración de la cuarentena, temores de infección, aburrimiento, frustración, suministros inapropiados, información escasa, pérdidas económicas y estigma.

La comunicación es una herramienta relevante para este tipo de situaciones, y los pacientes deben saber qué está sucediendo, por qué y cuánto tiempo durará.

En todo esto, el farmacéutico, además de disponer de un procedimiento de actuación en casos de infección por Covid-19, está jugando un papel crucial como profesional sanitario, que dispone de una vocación de servicio a su comunidad y es el encargado de hacer entender los motivos de esta medida para detener el avance del virus, así como de minimizar sus efectos colaterales.

***“La comunicación es una herramienta relevante para que este tipo de situaciones y los pacientes deben saber qué está sucediendo, por qué y cuánto tiempo durará”***

Lo primero ante esta situación de alarma es transmitir tranquilidad. Al acarrear unas condiciones de rutina que no han sido las habituales, las personas se agitan, se genera un cierto estrés, y mantener la calma, así como maximizar el cuidado de los pacientes, a través de la psicología y el consejo farmacéutico, están siendo la clave para mejorar su calidad de vida bajo estas circunstancias.

Desde Concep, nos gustaría remarcar el gran labor realizado por los farmacéuticos durante estos meses y ayudar a seguir ejerciendo una excelente comunicación y servicio al paciente/cliente. Para ello, disponemos del Portal Concep. <https://portal.concep.es/> un espacio de conocimiento donde encontrarás todos los recursos para mejorar tu farmacia, con protocolos de abordaje de los síntomas menores más comunes durante la crisis sanitaria tales como el estrés o la fiebre, que nos ayuden a valorar si el problema de salud por el que consulta el paciente/cliente es un síntoma o un trastorno banal (valoración del riesgo), y en el caso de que sea un síntoma, de proporcionar las pautas para la resolución del problema de salud.



Por último, es de vital importancia remarcar que el paciente/cliente evalúa múltiples aspectos relacionados con la calidad y la seguridad que ofrecen las farmacias comunitarias. El recuerdo del paciente, no sólo va a estar en la resolución de su proceso o tratamiento, sino, y muy importante, en el trato humano recibido por el equipo que le atendió.

## ¿Cómo gestionar el estrés?

Respuesta fisiológica, psicológica y conductual para adaptarse a tensiones externas y/o internas.

### TIPOS

**Agudo:** dura poco

**Crónico:** se prolonga durante semanas o meses

### CAUSAS

**Sucesos vitales mayores:** defunción, divorcio, prisión, enfermedades, desempleo,...

**Sucesos menores:** perder cosas, atascos de tráfico, problemas económicos, discusiones, estar muy ocupado, no tener nada que hacer.

### ¿QUÉ EFECTOS TIENE?

Hiperventilación, hipersudoración, hiposalivación, midriasis, hipertonia muscular.

Problemas cardiovasculares, de tiroides y glándulas suprarrenales, de las glándulas sexuales

Hiper glucemia, hipercolesterolemia, y hipertrigliceridemia



### MEDIDAS HIGIÉNICO-DIETÉTICAS

- Practicar deportes no competitivos
- Realizar actividades relajantes que ayuden a desconectar (yoga, pasatiempos, meditación...)
- Comer equilibradamente y beber suficiente agua
- Dormir suficiente
- Evitar el consumo de alcohol
- Fitoterapia: Valeriana officinalis, Amapola de California, Melissa officinalis, Rhodiola rosea...

### ¿CUÁNDO DERIVAR AL MÉDICO?

- Si tiene + de 12 años
- Pánico o taquicardia
- Incapacidad para llevar una vida normal
- Miedos incontrolables o recuerdos traumáticos
- + 15 días con tratamiento y sin mejoría
- Paciente con riesgos cardiovasculares
- Tratamiento psiquiátrico
- Embarazo y lactancia

# La inminente digitalización de la farmacia

**Belén Martínez**, Digital Manager en Concep, explica cuál es el futuro más inmediato de la farmacia dentro del mundo online. ¿Qué le espera?, ¿qué le proporciona Internet?, ¡qué es la revolución digital?



**C**ada vez está más claro que nuestra era se definirá por un cisma fundamental: el periodo anterior a COVID-19 y la "nueva normalidad" que surgirá posteriormente. En esta nueva realidad sin precedentes, observaremos una reestructuración del orden económico y social en el que los negocios y la sociedad han operado tradicionalmente.

Ha habido una revolución digital. La demanda de servicios y productos digitales, tanto de clientes como de empleados tele-trabajando desde casa ha aumentado considerablemente. La forma en que las personas consumen contenidos, experimentan y satisfacen sus necesidades y la forma en que abordamos el trabajo o el ocio han tenido un marcado impacto que nos ha obligado a transformarnos.

Según la firma de investigación de mercado QuestMobile en China, ha habido un aumento de tres a seis puntos porcentuales en la penetración general del comercio electrónico después de COVID-19. Algunos consumidores han probado experiencias digitales y remotas por primera vez y la proporción de consumidores mayores de 45 años que compran a través de e-commerce o comercio electrónico aumentó en un 27% de enero a febrero de 2020.

Para algunas empresas, el rápido desarrollo y aceleración de las funcionalidades digitales ha sido clave para poder garantizar la continuidad de sus servicios.

También ha aumentado la presencia digital de las farmacias, y aquellas que han evolucionado a digital y ofrecen experiencias más completas, tendrán la oportunidad de aumentar la adopción de clientes y mantener estas relaciones con los pacientes-clientes después de la crisis.

Ante esta situación de crisis, la botica debe plantearse las siguientes preguntas:

1. ¿Cómo brindamos ayuda a los consumidores a medida que evolucionan sus necesidades?
2. ¿Cómo nos estamos adaptando a la nueva normalidad o realidad de nuestros consumidores?

***"Según la firma QuestMobile en China ha habido un aumento de 3 a 6 puntos porcentuales en la penetración general del comercio electrónico después del COVID-19"***

***"Si la forma en que la farmacia trata a sus clientes es positiva, dejará recuerdos duraderos en su mente"***

3. ¿Cómo estamos reinventándonos para ayudar a los consumidores a combatir su falta de acceso al espacio de venta de la farmacia?

Algunas características que demostrarán que la botica va por buen camino, a nivel digital, son:

- Evolucionar digitalmente en el espacio de venta, siendo capaces de atender a los clientes de una manera que proteja su salud, como lanzar pagos QR o desarrollar capacidades de entrega de productos sin contacto. (Por ejemplo, mediante el "Click and collect").
- Facilitar el pedido digital, la cual se ha convertido en una necesidad para la mayoría de los clientes confinados en casa. La adopción de este formato ha crecido fuertemente, incluso entre los clientes "digitalmente resistentes". Esto se puede lograr de varias formas: La primera opción sería mediante un ecommerce o tienda virtual, pero en caso de no disponer de ésta muchas farmacias se han reinventado habilitando la posibilidad de hacer el encargo por redes sociales o WhatsApp lo cual también ha tenido muy buena acogida.

- Emplear las redes sociales para comprender el sentimiento del consumidor y desarrollar nuevas ideas. Además de prestar consejo y reconfortar al paciente en el propio establecimiento, las redes sociales también se han convertido en un medio muy potente para llegar y escuchar las necesidades de todos aquellos clientes que se han visto privados de poder trasladarse hasta la botica.

Según un estudio de McKinsey, sólo en Italia, ha habido un aumento de entre 40% y 50 % en el uso de facebook desde que comenzó la crisis. Durante la crisis se ha podido observar que la figura del farmacéutico como psicólogo tiene un gran impacto y genera confianza a los pacientes-clientes.

Si la forma en que la farmacia trata con sus clientes y comunidad durante la crisis es positiva, dejará recuerdos duraderos en la mente de los clientes.

Según una encuesta de McKinsey a 1.249 participantes en 46 ciudades de China en febrero de 2020, una vez los clientes se hayan acostumbrado a los nuevos modelos digitales o remotos, se espera que muchos cambien permanentemente o aumenten su uso, acelerando los cambios de comportamiento que ya estaban en marcha antes de la crisis.

Por ese motivo es importante que la farmacia española se digitalice con tal de que el consumidor pueda acceder fácilmente a ésta: realizar un pedido online o informarse de forma más fácil sobre los productos y recomendaciones que requiere.



# Medidas laborales para la farmacia aprobadas durante el estado de alarma

**Eva M<sup>a</sup> Illera**, Graduada en Derecho y especializada en Laboral, responsable del departamento Laboral de Asefarma, hace un resumen de todas las medidas que han sido aprobadas a nivel laboral desde el pasado 13 de marzo.



**E**n estos meses en los que estamos inmersos en el estado de alarma, hemos estado sometidos a un gran volumen de información en el ámbito laboral, debido, en gran parte, a la actividad normativa del Gobierno a través de la figura de los Reales Decretos.

Tratamos a través de estas líneas, de hacer un resumen de aquellas medidas gubernamentales que pueden incidir de forma directa en la oficina de farmacia, bien por afectar a los trabajadores, bien al propio titular en calidad de trabajador autónomo y otras de carácter general que pueden ser de su interés.

**- Bajas médicas por COVID-19 trabajadores.** Aquellas situaciones de bajas médicas por COVID-19 o posible riesgo de contagio, tienen la consideración de bajas asimiladas a Accidente de Trabajo.

Esta consideración de asimilación económica a un Accidente de trabajo conlleva que el trabajador durante la vigencia de su baja médica cobrará el 100% de su base de cotización y de esta cantidad, el 75% la asumirá la Mutua concertada por la farmacia y el 25% la empresa.

Hasta la fecha, y debido a la dificultad de personarse en el centro de salud, las bajas médicas y posteriores altas, se tramitan telemáticamente.

**- Bajas médicas del titular de farmacia:** En aquellos casos en los que el farmacéutico titular de la farmacia, obtenga una baja médica por el servicio de salud, bien por aislamiento o bien por contagio motivada en el COVID-19, puede solicitar durante el tiempo que dure la baja médica, a su mutua la prestación de **Incapacidad Temporal** que a efectos económicos se considerará una situación asimilada al accidente de trabajo (percibiendo el 75% de su base de autónomos en concepto de prestación económica). No obstante lo anterior, es preciso tener en cuenta lo preceptuado en la normativa sanitaria en cada una de las Comunidades Autónomas, para aquellos supuestos de ausencia de titular.

**- Flexibilidad externa (ERTEs):** En este sentido el RD 8/2020 del 17 de marzo, establece dos supuestos por fuerza mayor y por causas económicas, técnicas u organizativas. El primero de los supuestos pueden articularlo aquellos farmacéuticos que se vean obligados a cerrar el negocio con motivo de la crisis sanitaria y cuando se produzca un contagio de la totalidad de la plantilla. El segundo de los supuestos, es operativo para aquellos casos en que sin que se produzca un cese total de la actividad, nuestros titulares experimenten caídas de ventas o necesidades organizativas, que justifiquen tal decisión.

Asimismo, dada la cambiante realidad en la que nos encontramos inmersos, el RD 9/2020 con entrada en vigor el 28 de marzo, establece una aclaración respecto a la limitación de la duración de

los ERTes, que han sido autorizados al amparo del estado de alarma, estableciendo que su duración máxima será la del estado de alarma y sus posibles prórrogas.

En la actualidad, y a la espera de publicación en el BOE, se tiene previsto que la duración de los mismos pueda prolongarse hasta el 30 de junio 2020, siendo una de las contrapartidas a esta concesión que, como norma general, los ERTes de fuerza mayor deberán mantener el empleo durante los seis meses posteriores a la reanudación de su actividad, es decir, comenzará a contar el plazo en el momento en que reincorporen a algún trabajador, aunque sea solo parcialmente. Si se incumple esta exigencia, la empresa deberá devolver las cotizaciones sociales exoneradas, tal y como ya ocurría en la actualidad.

- **Carácter preferente del teletrabajo:** Se establece esta modalidad de trabajo como preferente, si ello es técnica y razonablemente posible y el esfuerzo de adaptación necesario resulta proporcionado. Esta medida debe ser prioritaria frente a la cesación temporal o reducción de la actividad. En el caso de la farmacia, la operatividad de esta medida es difícil, pudiendo por el tipo de actividad que se desarrollan en la botica, tener encaje exclusivamente para funciones administrativas, de tramitación de pedidos, etc.

La medida, publicada en el RD 8/2020 de 17 de marzo, ha sido prorrogada por un RD posterior por dos meses más, precisando, que no es un imperativo normativo, sino una recomendación a seguir para todas aquellas empresas que puedan implantarlo en su organización.

- Derecho de **adaptación horario y reducción jornada** de los empleados por cuenta ajena (este derecho reconocido en el RD 8/2020, ha sido prorrogado por dos meses más): Siempre que acrediten deberes de cuidado respecto al cónyuge o pareja de hecho, así como de familiares hasta 2ª. Tienen derecho según la norma, a adaptar su jornada y reducirla si concurren causas excepcionales con motivo del COVID-19.

A estos efectos, se entenderá que concurren dichas circunstancias excepcionales cuando sea necesaria la presencia de la persona trabajadora para la atención de alguna de las personas indicadas en el apartado anterior que, por razones de edad, enfermedad o discapacidad, necesite de cuidado personal y directo como consecuencia directa del COVID-19. Asimismo, se considerará que

concurren circunstancias excepcionales cuando existan decisiones adoptadas por las Autoridades gubernativas relacionadas con el COVID-19 que impliquen cierre de centros educativos o de cualquier otra naturaleza que dispensaran cuidado o atención a la persona necesitada de los mismos. También se considerará que concurren circunstancias excepcionales que requieren la presencia de la persona trabajadora, cuando la persona que hasta el momento se hubiera encargado del cuidado o asistencia directos de cónyuge o familiar hasta segundo grado de la persona trabajadora que no pudiera seguir haciéndolo por causas justificadas relacionadas con el COVID-19.

**Adaptación horaria:** Este artículo, habla de derecho a adaptación del horario por los motivos anteriormente descritos, y la petición debe estar justificada ser razonable y proporcionada, teniendo en cuenta las necesidades concretas de cuidado que debe dispensar la persona trabajadora, debidamente acreditadas, y las necesidades de organización de la empresa. Empresa y persona trabajadora deberán hacer lo posible por llegar a un acuerdo.

**Reducción horario:** Asimismo, se prevé la posibilidad de reducción de jornada por estas causas excepcionales, con la reducción de salario, y deberá ser comunicada a la empresa con 24 horas de antelación, y podrá alcanzar el 100% de la jornada si resultara necesario, sin que ello implique cambio de naturaleza a efectos de aplicación de los derechos y garantías establecidos en el ordenamiento para la situación prevista en el artículo 37.6 del Estatuto de los Trabajadores.

- **Prestación extraordinaria por cese de actividad de personas afectadas por la declaración del estado de alarma:** Los autónomos cuyas actividades queden suspendidas según lo previsto en el RD 463 /2020 (no está incluida la actividad de farmacia) o cuando su facturación en el mes anterior al que se solicite la prestación se vea reducida en al menos un 75% en relación con el promedio del semestre anterior, tienen derecho a una prestación extraordinaria por cese actividad. En este segundo caso, cuando la farmacia vea mermados hasta tal extremo su facturación y concurren los requisitos exigidos (estar al corriente obligaciones seguridad social, etc) podría solicitar la prestación.

- **Reconocimiento de un subsidio extraordinario para los empleados**

## ***del hogar por falta de actividad:***

El personal doméstico era uno de los colectivos olvidados hasta ahora, cuya situación debido al estado de alarma, no se contemplaba en ninguno de los paquetes de medidas anteriores. Desde Asefarma, ya les informamos de esta novedad, y se le comunicó además, que desde el 5 de mayo de 2020, ya tenían disponible en nuestra página los modelos del SEPE para solicitar este subsidio extraordinario.

El RD 11/2020 de 31 de marzo, reconoce para estos trabajadores, el derecho al subsidio extraordinario por falta de actividad de quienes, estando de alta en el Sistema Especial de Empleados del Hogar del Régimen General de la Seguridad Social antes de la entrada en vigor del Real Decreto 463/2020, de 14 de marzo, se encuentren en alguna de las siguientes situaciones:

- Hayan dejado de prestar servicios, total o parcialmente, con carácter temporal, a fin de reducir el riesgo de contagio, por causas ajenas a su voluntad, en uno o varios domicilios y con motivo de la crisis sanitaria del COVID-19.

- Se haya extinguido su contrato de trabajo por la causa de despido recogida en el artículo 49.1.k del Estatuto de los Trabajadores o por el desistimiento del empleador o empleadora, con motivo de la crisis sanitaria del COVID-19.

## ***- Moratoria de las cotizaciones sociales a la seguridad social:***

Pueden otorgarse moratorias de 6 meses (sin intereses) a empresas y trabajadores por cuenta propia incluidas en cualquier régimen de la Seguridad Social, que lo soliciten y que cumplan una serie de requisitos (que se determinarán a través de Orden Ministerial).

En el caso de una vez solicitada la moratoria, ésta sea concedida, comprenderá a las cotizaciones devengadas en los meses comprendidos entre abril y junio 2020.

De este artículo, se desprende que aquellos titulares de farmacia, que tengan la obligación de pago de seguros sociales por tener contratado personal por cuenta ajena, pueden solicitar, siempre que concurren los requisitos exigidos (pendientes de establecer en la Orden Ministerial), esta moratoria en el pago de los mismos referidas a la seguridad social de las nóminas de los empleados que se abonan desde Abril hasta Junio 2020 y que en circunstancias normales se abonarían los meses comprendidos desde mayo hasta julio.

Aquellas farmacias que deseen acogerse a esta moratoria cumpliendo los requisitos, deben hacer constar tal circunstancia, dentro de los 10 primeros días naturales de los plazos reglamentarios de ingreso correspondientes a los periodos de devengo. Asimismo, pueden ser aplazadas las cuotas de autónomos que se pagan en los meses de mayo-julio 2020, en aquellos supuestos de titulares de establecimientos cuya actividad no se haya suspendido con ocasión del Estado de alarma. De esta forma, tal y como se redacta en el BOE, al no estar la oficina de farmacia en el elenco de estas actividades suspendidas, entendemos que el titular de la misma, podrá optar a esta moratoria en relación al pago de su cuota de autónomo.

## ***- Aplazamiento del pago de deudas con la Seguridad Social:***

Aquellas empresas y trabajadores por cuenta propia, incluidos en cualquier régimen de la Seguridad Social, cuando no tengan ningún otro aplazamiento en vigor, podrán solicitar el aplazamiento en el pago de sus deudas con la Seguridad Social cuyo plazo reglamentario de ingreso tenga lugar entre los meses de abril y junio de 2020, no obstante, en este supuesto, será aplicable un 0,5% de interés.

## **En resumen...**

1. Bajas médicas
2. Flexibilidad externa (ERTEs)
3. Carácter preferente del teletrabajo
4. Derecho de adaptación del horario y reducción de jornada de los empleados por cuenta ajena
5. Prestación extraordinaria por cese de actividad de personas afectadas por la declaración del estado de alarma
6. Reconocimiento de un subsidio extraordinario para los empleados del hogar por falta de actividad
7. Moratoria de las cotizaciones sociales a la Seguridad Social
8. Aplazamiento del pago de deudas con la Seguridad Social

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [laboral@asefarma.com](mailto:laboral@asefarma.com)

## Inversión socialmente responsable, futuro inmediato

---

**José Manuel Retamal**, responsable del área de Gestión Patrimonial, asesor de Patrimonios en Asefarma y miembro de la European Financial Planning Association España, nos habla de las inversiones socialmente responsables.

---



**A**unque no queremos, desde éste rincón, jugar a ser adivinos, todo parece indicar que la pandemia acelerará tanto la visión como los procesos de sostenibilidad. La toma de conciencia alrededor de conceptos como impacto medioambiental, gobierno corporativo, diversidad o huella de carbono, en mayor o menor medida, nos aborda a gran parte de la población de países desarrollados, fundamentalmente a la población de menor edad.

Desde las instituciones educativas se refuerza desde el inicio de la etapa escolar, pero desde las económicas, todo indica que se van a postular como palanca desde la que las instituciones intentarán reconstruir el estado de bienestar derribado por la pandemia, convirtiéndose en un futuro inmediato no en una alternativa, como hasta ahora era, sino en el camino posible a seguir, siendo la inversión privada el principal instrumento o medio para canalizarlo y para ejercer ese impacto, que va más allá del puramente financiero.

Enlazar los procesos de sostenibilidad con la inversión puede resultar complicado. En todo caso, el punto de partida son los llamados criterios ESG (por sus siglas en inglés, environmental, social and governance) o ASG (en castellano, Ambiental, Social, Gobierno), criterios que hay que tener en cuenta y cumplir si se quiere tener una Inversión Socialmente Responsable (ISR).



### *Ambiental:*

Se incluyen, por ejemplo, los esfuerzos que realizan las empresas por controlar las emisiones, reducir la contaminación de su producción respecto a otras similares, la gestión de los residuos y el reciclaje, la eficiencia energética.

### *Social:*

Incide fundamentalmente sobre las condiciones laborales, la ausencia de trabajo infantil, el respeto de unas adecuadas condiciones de trabajo, el respeto de los derechos humanos...

### *Gobierno:*

Transparencia, buen gobierno, lucha contra la corrupción, la independencia de los órganos de gobierno, los derechos de los accionistas, la estructura o la rendición de cuentas.

Estos criterios son los seguidos por todo vehículo de inversión, principalmente fondos, que a la hora de llevar a cabo sus procesos de inversión no solamente tienen en cuenta el análisis financiero, técnico o fundamental de los ratios de la empresa en cuestión, sino también el análisis ambiental, social o de buen gobierno de la corporación, para así, identificar mejor los

...y esto se ha reflejado en la evolución del mercado español

tressis

- Importante crecimiento de la Inversión Sostenible en España:



Fuente: Spainsif

riesgos y poder obtener, fundamentalmente a largo plazo, mayor rendimiento.

Los resultados avalan que la rentabilidad financiera no está reñida con un impacto social positivo y con un control del riesgo y aunque en el mundo del asesoramiento patrimonial estamos en una etapa inicial, en cuanto a medición, valoración y recomendación, la inversión sostenible avanza, trasciende a los mercados, se indicia cada vez más, y se busca, fundamentalmente por las nuevas generaciones (millenials), aquellos que heredarán el control económico del planeta.

*"Enlazar los procesos de sostenibilidad con la inversión puede resultar complicado. En todo caso, los criterios de partida son los llamados criterios ESG"*

¿Es rentable ser responsable?

tressis



Fuente: Clark, Feiner y Viehs. "From the Stockholder to the Stakeholder". 2014

## A tener en cuenta

1. La inversión socialmente responsable, es un **tipo de inversión con un desarrollo prometedor** y cada vez hay más productos que posibilitan al inversor particular, ganar dinero recompensando además de la buena labor de las empresas adelantadas a su tiempo que cumplen con los requisitos ESG.
2. Es esencial que empecemos a tener en consideración los **resultados de nuestras estrategias de inversión**, no sólo desde el punto de vista financiero, sino también en términos de incidencia social y ecológica.
3. La inversión sostenible es uno de los segmentos de más **rápido crecimiento** dentro la industria de la gestión de activos.
4. La ESG es un tipo de inversión que puede manifestarse de **diversas formas**: a través de la exclusión ética, evitando industrias inaceptables...

### PARA SABER MÁS:

- [Inversiones con propósito: una aproximación a la inversión sostenible](#)

Para cualquier interesado en los servicios de inversión ISR pueden contactar con nosotros, a través de nuestro servicio de gestión patrimonial y de la mano de Tressis contamos con uno de los servicios pioneros en España a la hora de invertir de forma socialmente responsable:

- [Servicio de gestión de carteras de Fondos Socialmente Responsables. Tressis.](#)

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [financiero@asefarma.com](mailto:financiero@asefarma.com)



**ASEFARMA**  
Asesoría - Consultoría - Compraventa



**Pinche encima de cada indicador en cada CC.AA. y descubra nuestras farmacias en venta:**



**Más de 25 años de experiencia en el sector avalan nuestro trabajo**

**Oficinas Centrales - C/ General Arrando 11 1º - 28010 Madrid**  
**Madrid - Asturias - Andalucía - Canarias - Cantabria - Cataluña - Castilla y León -**  
**Castilla-La Mancha - C. Valenciana - Galicia - Murcia**  
**Telf.: 91 445 11 33 - 902 120 509 [www.asefarma.com](http://www.asefarma.com)**