

## Resumen de Contenidos

- Paga extra de verano en la Farmacia 2022
- ¿Puede un trabajador de mi Oficina de Farmacia irse de vacaciones estando en baja?
- El Congreso abre la posibilidad a la dispensación de compuestos con cannabis en farmacias
- La gestión de stock en la farmacia online

## Paga extra de verano en la Farmacia 2022

En términos generales, la paga extra de verano en la farmacia tiene su origen en el Estatuto de los Trabajadores que indica lo siguiente en su artículo 31: "El trabajador tiene derecho a dos gratificaciones extraordinarias al año, una de ellas con ocasión de las fiestas de Navidad y la otra en el mes que se fije por convenio colectivo o por acuerdo entre el empresario y los representantes legales de los trabajadores. Igualmente se fijará por convenio colectivo la cuantía de tales gratificaciones".

En relación a las Oficinas de Farmacia, el vigente XXIV Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia en su artículo 36 dice: que el personal de farmacia *"tendrá derecho a percibir, como complemento retributivo superior al mes, tres pagas extraordinarias de igual cuantía que el salario base mensual"* (especificando que la tercera queda prorrateada en las otras catorce, o en las otras doce si se acordara entre empresa y empleado prorratear todas las pagas extraordinarias).



### Conceptos para calcular la paga extra de verano en la Farmacia

Los conceptos para el cálculo de la paga extra de verano en la farmacia según convenio son:

Salario base mensual + A cuenta convenio + complemento personal de garantía (si se percibiera)

Por lo tanto, la paga extra de verano en la farmacia sería la equivalente a un salario base mensual, quedando de la siguiente forma según categoría profesional:

**Farmacéutico: 1.947,71€**

**Técnico de farmacia: 1.320,03€**

**Auxiliar de farmacia: 1.200,38€**

Es necesario aclarar que la diferencia con respecto a una nómina mensual en el caso de los farmacéuticos, es que las pagas extras no incluyen el plus de adjuntía (solamente viene incluido en las doce pagas mensuales).

Además, las pagas extras no llevan retención de seguridad social, ya que su cotización se prorratea en las 12 pagas mensuales; por lo tanto, el importe neto a percibir por el trabajador a veces puede ser superior al percibido mediante la nómina.

El Convenio Colectivo especifica que la paga extra de verano se abonará **el 24 de junio y la de Navidad el 22 de diciembre**. También indica que las pagas extraordinarias de verano y Navidad *“podrán prorratearse en las 12 pagas ordinarias **por acuerdo entre la empresa y el empleado**”*. (art. 36.2)

El período de devengo de las pagas extras estará establecido por el Convenio Colectivo. Cuando dicho periodo de devengo no venga fijado, se debe presuponer que será anual. Este es precisamente el caso de las oficinas de farmacia. La paga de verano de la farmacia empezaría a contar desde el 1 de julio del año anterior hasta el 30 de junio del año en curso.

Ahora bien, podemos encontrarnos en situaciones por las cuales, aunque el trabajador haya acumulado todo el periodo de devengo, la paga extra final a percibir no termine siendo completa, debido a diferentes situaciones como: baja por enfermedad, riesgos de embarazo o la situación de Maternidad, entre otros.

La paga extra de verano 2022 si sufrirá variaciones respecto a la del año pasado. Así, y ateniéndonos estrictamente a lo que indica el XXIV Convenio Colectivo de Oficinas de Farmacia, al comenzar este año, el salario se aumenta un 2%, ya que en este caso el PIB del año anterior se aumentó en más del 1%. De esta forma, si corresponde aplicar la revalorización salarial de las retribuciones en un 2% como lo señala el propio convenio Colectivo en su artículo 3.4

“En tanto no se llegue a un acuerdo expreso sobre el nuevo, se entenderá que su contenido normativo se prorroga automáticamente, incrementándose anualmente, en el mes de enero, los conceptos salariales incluidos en las tablas de retribuciones a cuenta del nuevo Convenio Colectivo en un 2 por 100 en el caso de que el PIB del año anterior hubiera aumentado más del 1 por 100”.

El Convenio Colectivo (art. 36.2) indica que



## Recomendaciones sobre la paga extra de verano en la Farmacia

Desde aquí, aconsejamos a los titulares de farmacia que, siempre que sea posible, se acuerde con los empleados el prorrateo de las pagas extra en las mensualidades ordinarias.

**Esta recomendación se traduce en:**

- Cuentas más simples: los empleados cobrarán todos los meses la misma cantidad, y las cuentas serán más fáciles.
- Y para los trabajadores: a nivel global cobrarán lo mismo, evidentemente, pero con las pagas extra prorrateadas el bruto mensual será un poco mayor que antes.

## ¿Puede un trabajador de mi Oficina de Farmacia irse de vacaciones estando en baja?



La posibilidad de irse de vacaciones estando de baja dependerá de la enfermedad o patología que tenga el trabajador. Por tanto, la cuestión puede resolverse de diferentes maneras.

Para no tener problemas, se recomienda que sea el propio trabajador el que solicite una autorización del facultativo que le esté tratando; bien del médico de cabecera o de la Mutua, (dependiendo de quién esté haciendo el seguimiento de la baja), y serán ellos quienes van a determinar si el viaje puede ser compatible con su estado de salud.

Lo normal es que si el médico ha prescrito reposo absoluto o se tiene una baja por dolencias o una operación quirúrgica que impidan la movilidad, no vaya a autorizar la realización de un viaje, a no ser que el trabajador acredite que ni el viaje ni las actividades que se van a realizar van a hacer que el viajero empeore.

En otros casos, a pesar de encontrarse el solicitante en baja médica, puede su facultativo recomendar la realización de determinadas actividades e, incluso, autorizar el viaje.

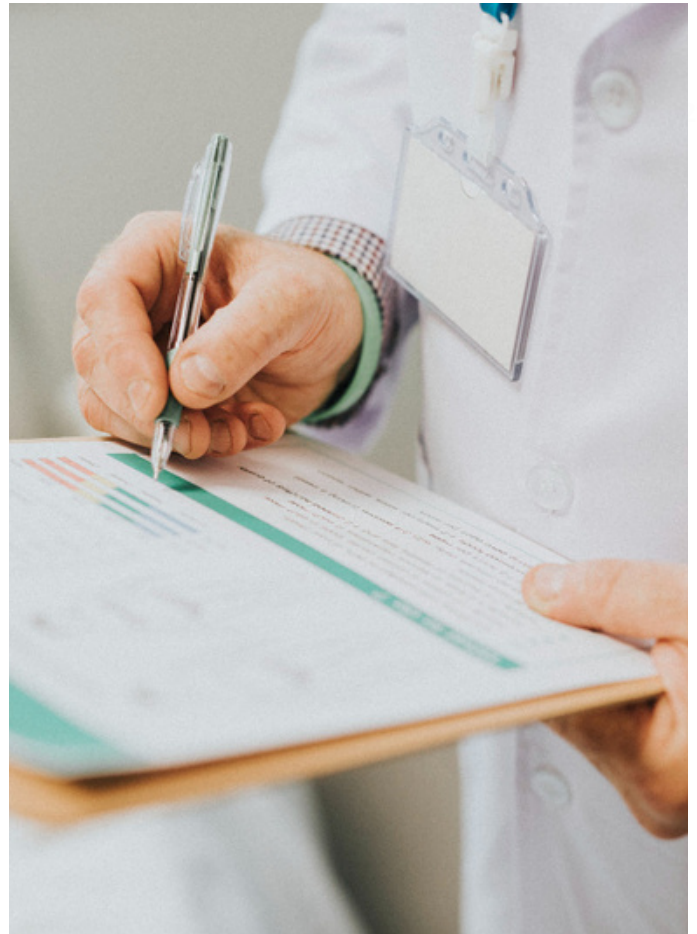
## **Consecuencias de realizar un viaje incompatible con una baja médica.**

La primera posible consecuencia es la pérdida de la prestación y suspensión del cobro de la misma, al considerar la Seguridad Social que se está actuando de forma fraudulenta. Además, el hecho de no acudir a las revisiones programadas, por encontrarse de viaje, también puede suponer la extinción de la prestación.

La segunda posible consecuencia, podría venir por parte de la empresa para la que preste servicios. La empresa puede sancionar e incluso despedir a un empleado bajo el precepto de la “transgresión de la buena fe contractual” o cualquier otro fundamentado, si entiende y puede probar que el viaje realizado impide su recuperación. Eso sí, se tendrá que acreditar por la empresa que el viaje o las actividades realizadas por el empleado con incompatibles con su curación o, demostrar que el trabajador puede realizar su trabajo habitual a pesar de encontrarse en IT. La carga de la prueba la tendrá la empresa o el empleador, y es por ello por lo que en muchas ocasiones se suele contar con los servicios de otros profesionales para poder justificar una sanción.

### **¿Se generan vacaciones estando de baja?**

Una baja médica se asimila al periodo de servicio efectivo, y por ello sí se generan vacaciones. En los casos en que el trabajador esté disfrutando de vacaciones y pida una baja médica, las vacaciones tampoco se pierden y se podrán disfrutar con posterioridad a la baja médica, siempre que



no hayan transcurrido 18 meses desde la finalización del año en que debieron disfrutarse.

### **¿Se generan vacaciones estando en ERTE?**

En este caso no se generan vacaciones mientras el trabajador se encuentra cobrando la prestación extraordinaria por ERTE, por lo que habrá que descontar la parte proporcional a la hora de calcular las vacaciones anuales. Además, mientras el trabajador cobra la prestación del SEPE, no puede disfrutar las vacaciones; tendrá que esperar a reincorporarse a la empresa para disfrutar de ese derecho.

### **Compatibilidad del cobro de la prestación por desempleo y realizar un viaje.**

Percibir una prestación por desempleo conlleva una serie de obligaciones, pero se podrá realizar un viaje teniendo en cuenta lo siguiente:

- Es recomendable comunicar al SEPE el viaje antes de la salida.
- Si la duración del viaje está programada entre 16 y 90 días, la prestación se suspende y es obligatoria la comunicación al SEPE, el cual debe además autorizarlo.

- Si la duración del viaje es superior a 90 días, la prestación se extingue, y es obligatoria la comunicación al SEPE antes del viaje.

## El Congreso abre la posibilidad a la dispensación de compuestos con cannabis en farmacias



Con fecha 28 de junio, la subcomisión del Congreso que estudia la regulación del cannabis medicinal ha aprobado un informe con unas directrices básicas para que el Gobierno regule el cannabis terapéutico. A continuación, la Agencia Española del Medicamento (AEMPS) dispondrá de un plazo de seis meses para realizar las modificaciones oportunas en la normativa sanitaria y encajar las recomendaciones recogidas en el referido informe.

Se trata de una sustancia que puede resultar beneficiosa para el tratamiento de dolores crónicos, pacientes con cáncer o endometriosis.

Entre las conclusiones y recomendaciones propuestas en el citado informe, debemos destacar que se contempla la alternativa de la farmacia comunitaria para que puedan dispensar fórmulas magistrales con extractos o preparados estandarizados de cannabis.

## Dispensación o no en farmacias

En un principio, el informe al que nos hemos referido contemplaría solamente la dispensación de esta sustancia en el ámbito de la farmacia hospitalaria. Sin embargo, como su distribución sería mediante fórmulas magistrales con extractos o preparados estandarizados de cannabis, que deberían entregarse "a partir de la red de farmacias del sistema de salud, con preferencia en las farmacias hospitalarias y explorando la alternativa de las farmacias comunitarias que puedan reunir los requisitos", se estaría dejando una puerta abierta a su distribución también a través de la red de farmacias comunitarias.

En este supuesto sería requisito indispensable que la oficina de farmacia estuviera debidamente certificada para la elaboración de fórmulas magistrales y preparados oficinales, disponiendo de la preceptiva autorización de las instalaciones destinadas a laboratorio de formulación magistral con carácter previo al inicio de su actividad formuladora.

A tal efecto, la oficina de farmacia debería cumplir con todos los requisitos exigidos en Real Decreto 175/2001, de 23 de febrero, por el que aprueban las normas de correcta elaboración y control de calidad de fórmulas magistrales y preparados oficinales, en cuanto a documentación, instalaciones y utillaje se refiere, en función de las formas farmacéuticas que se fueran a elaborar.



Por lo que respecta a la prescripción se debería realizar "exclusivamente" por profesionales sanitarios, más concretamente por médicos especialistas, siendo recomendable que entre los profesionales de la medicina se promueva la formación en el uso terapéutico del cannabis.

# La gestión de stock en la farmacia online

La gestión de stock constituye uno de los factores clave de la rentabilidad de un negocio. Esta, es sin duda, uno de los quebraderos de cabeza y tareas más complicadas en la oficina de Farmacia; pero si lo trasladamos al entorno online, existen múltiples herramientas que nos ayudan a conseguir una gestión de stock óptima. ¿Le gustaría saber cómo? Continúa leyendo.

## ¿Cómo trasladar una buena gestión de stock en la farmacia online?

Para las oficinas de Farmacia, el stock representa entre el 7% y 10% del coste del producto. El incremento de la rentabilidad se obtiene principalmente de una buena gestión. Existen diferentes variables que afectan a la gestión de stock y que repercuten directamente en la rentabilidad de nuestro negocio.

## Variables que afectan a la gestión de stock en la farmacia online

La visión moderna de la farmacia está orientada a satisfacer todas de necesidades de los usuarios, por tanto, la estrategia deberá de estar orientada a satisfacer dichas necesidades. El stock ideal es aquel que consigue cubrir las necesidades de los usuarios con la mínima inversión. Para conseguir esto, es necesario trazar una estrategia digital que esté directamente relacionada con los factores que afectan a la gestión de stock, los cuales son: el surtido y la rotación.



### El surtido

Hablar de surtido supone entender que las referencias que existan en una farmacia se conviertan en un elemento que permita la diferenciación y el posicionamiento en la farmacia.

### La rotación

Hace referencia al número de veces que se renuevan las existencias almacenadas durante un periodo determinado, o lo que es lo mismo, trata de la regularidad con la que una farmacia es capaz de vender su stock.

Para garantizar una gestión óptima de la rotación, es imprescindible realizar un análisis de los productos que conforman el surtido y para ello, es necesario agrupar los productos utilizando una metodología lógica y razonable, es lo que se conoce como método ABCD.

***"El objetivo de un stock ideal será siempre garantizar el stock óptimo y el nivel del servicio, adecuado, evitando las faltas."***

### **¿Cómo conseguir una óptima gestión de stock en la farmacia online?**

Una vez analizados los factores y el tipo de surtido, debemos ver su comportamiento en el entorno online en base a la tipología del comercio electrónico: puede ser tienda online propia y Marketplace. Esto marcará la estrategia.

#### **Tienda online farmacia**

Una estrategia especializada le lleva a desarrollar nuestra propia tienda online y se preguntará por qué. Pues bien, las respuestas son las siguientes:

Vender surtido de productos tipo A

Estar especializados y vender una línea de productos estratégicos y referencias de una categoría en concreto, supone:

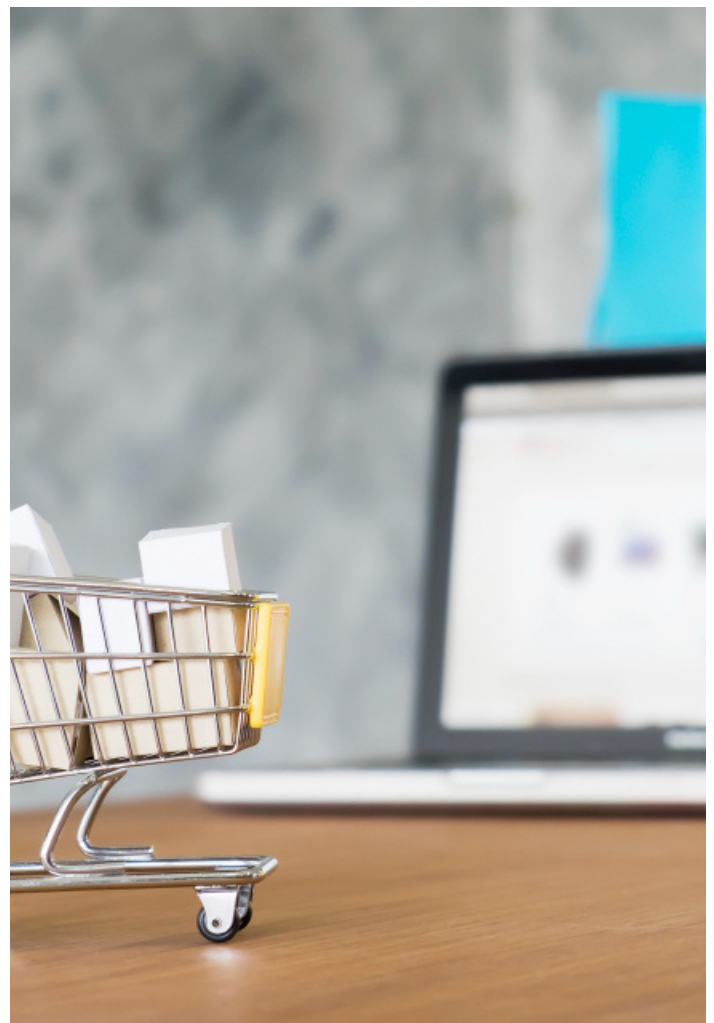
- Ahorro de tiempo en cuanto a la gestión y control de stock.
- Mayor rentabilidad debido a que son productos con mayor margen, menos competencia.
- Mayor rotación lo que supone aumentar el pedido mínimo a los proveedores, por lo que, con toda certeza, podremos tener mejores márgenes. Si disponemos de un

proveedor habitual, tendremos beneficios en cuanto a la negociación y relación con el mismo.

- Internet es un canal de venta que nos ayuda a dar visibilidad y tener mayor alcance, por lo que se traduce en la posibilidad de potenciar nuestras ventas a gran escala. Es por esta razón que nos podemos incluir en nuestro ecommerce, productos de tipología B, siempre que sean similares a los productos de la categoría A.

#### **Marketplace farmacia**

Otra de las opciones que disponemos en cuanto a venta online, es vender nuestros productos en plataformas de terceros.





Estas plataformas están formadas por muchas referencias de cientos y miles de farmacias, las cuales, ponen a disposición de los productos de farmacia un gran equipo y trabajo de marketing, lo que favorece en:

- Mayor visibilidad para nuestros productos, gracias a su labor de posicionamiento.
- Dar salida a los productos de menor rotación como C y D, lo que se traduce en optimizar el stock
- El uso de catálogos de proveedores, lo que conlleva a posible aumento de ventas y mayor conocimiento del mercado.

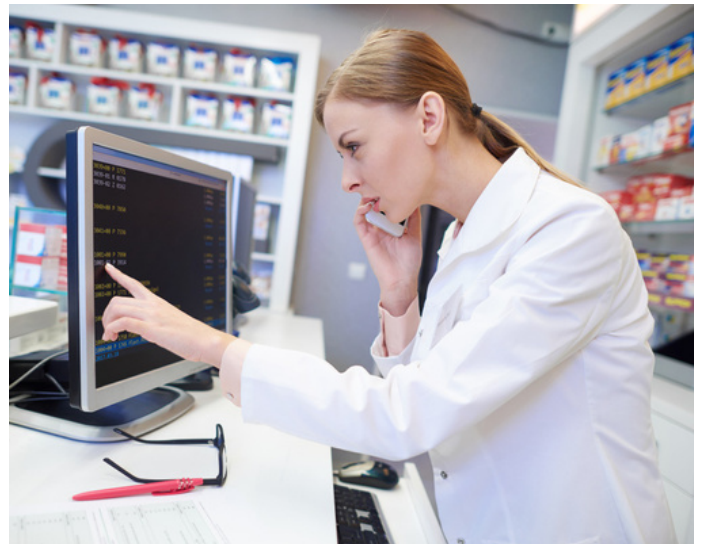
Parándonos a pensar es obvio que no todo son ventajas, también existen ciertos inconvenientes:

- Menores márgenes, ya que estas plataformas se llevan una comisión por cada venta.
- En cuanto a la negociación con nuestros proveedores, se dispersa la fuerza de ventas, ya que compraremos productos tipo C a distintos proveedores y con pedidos mínimos inferiores a productos A y B.

**Lo más importante no es escoger el método de gestión de stock más sofisticado, sino el método más adecuado para las particularidades de cada farmacia.**

### **Software gestión de stock en la farmacia online**

El avance tecnológico supone ciertos beneficios en cuanto a la organización empresarial y ventas. En este sentido, existen ciertas herramientas que unidas a las diferentes plataformas de venta, conforman la



ecuación perfecta para conseguir la óptima gestión del stock.

Estas herramientas son los conectores:

¿Qué son los conectores?

Son herramientas que nos ayudan a favorecer la gestión de stock en la farmacia online. Su principal función es sincronizar los datos de los ERP (sistemas de gestión de farmacia) con las plataformas de venta virtuales. De esta forma, no solo conseguimos trasladar nuestros productos de botica al entorno online de forma eficiente, sino también al estar sincronizados en tiempo real los datos (precio y stock), nos facilitan la gestión de stock. ¿Cómo?

- Al estar sincronizado nuestro stock de botica con la tienda online en tiempo real, evitaremos las faltas.
- La automatización de procesos, nos conlleva a ahorrar recursos en cuanto a la revisión de stock. Esto es importante para el farmacéutico, ya que conocemos la limitación y falta de tiempo.

Otra ventaja es que se pueden conectar con cualquier ERP (propio y de proveedores), por lo que, volviendo al punto anterior, se puede ofrecer catálogos diferentes (propio y proveedor) en plataformas diferentes