

## Resumen de Contenidos

- Horarios en la oficina de farmacia.
- Preparación de la farmacia ante cualquier tipo de imprevisto.
- El escaparate de la farmacia: clave para incrementar las ventas.
- Requisitos para heredar una farmacia.

## Horarios en la oficina de farmacia

La Ley 13/2022, de 21 de diciembre, de Ordenación y Atención Farmacéutica de la Comunidad de Madrid estableció en su artículo 25 los horarios de las oficinas de farmacia, fijando un horario ordinario y oficial que tiene carácter de mínimo y comprende cuarenta horas semanales en días laborables, de lunes a sábado inclusive y distribuidas diariamente en una franja fija y una franja variable, que se podrá ampliar voluntariamente por cada titular de oficinas de farmacia hasta un máximo de 24 horas al día.

No obstante, también hay que tener en cuenta el artículo 26 de la misma norma en relación con la organización de los servicios de guarda para garantizar el mantenimiento de los servicios farmacéuticos y adaptarlos a las necesidades de los ciudadanos, por lo que la Dirección General de Inspección, Ordenación y Estrategia Sanitaria ha publicado una Instrucción en la que se precisa con más detalle el trámite de comunicación de horarios.

En virtud de la Instrucción indicada los horarios podrán ser como a continuación se detallan:



- **Franja Horario Fija**

- a) De lunes a viernes entre las 10.00 horas y las 13.00 horas y entre las 17.00 horas y las 20.00 horas
- b) Sábados de 10.00 horas a 13.00 horas.

- **Franja Horario Variable**

- a) Entre las 6.00 horas y las 23.00 horas
- b) Durante 24 horas continuadas todos los días



- El horario de atención al público de **lunes a viernes** (laborables) debe ser el mismo todos los días.
- Los **sábados** se podrá establecer un horario distinto a los laborables de lunes a viernes, pero deberá ser el mismo que el establecido para **domingos y festivos**, cuando se tenga un horario de apertura de todos los días del año.
- Se podrá establecer un horario distinto para el **periodo estival**, establecido entre el 15 de junio y el 15 de septiembre.
- Los municipios de **menos de 2.000 habitantes** podrán realizar un horario ordinario y oficial de 35 horas semanales y realizarlo de forma continua.

También se podrán acoger a las franjas horarias establecidas con anterioridad para los municipios de más de 2.000 habitantes.

La comunicación del horario se deberá hacer antes del 15 de diciembre y deberá mantenerse durante todo el año posterior (desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre). Una vez comunicado el horario, si el titular desea modificarlo podrá volver a comunicar un nuevo horario, siempre que sea antes del 15 de diciembre y será de aplicación el que se haya comunicado en último lugar.

Finalmente, cuando se adquiere una farmacia por transmisión (compraventa, donación, etc.), las farmacias de nueva apertura o traslados, podrán elegir en ese momento el horario que desean realizar.

# Preparación de la farmacia ante cualquier tipo de imprevisto



Especialmente en las fechas en las que nos encontramos, son muchos los farmacéuticos que se preguntan si tienen correctamente la farmacia asegurada para poder afrontar cualquier tipo de imprevisto. Especialmente, en lo referente a los robos, que suelen verse incrementados en época estival. Más allá de la instalación de cámaras de seguridad, una central de alarmas, arcos de seguridad, dispositivos túnel o bandeja con algún elemento separador, también hay que tener en cuenta todos los seguros a contratar en la farmacia.

**¿Con qué seguros debería contar en la farmacia?**

En la farmacia hay tres seguros que son esenciales:

## **1 - Seguro de responsabilidad civil**

Se trata de un seguro imprescindible. Es con el que se puede cubrir cualquier reclamación derivada de una negligencia en el desarrollo de la actividad como farmacéutico titular.

## **2.- Seguro multirriesgo**

Es imprescindible la contratación de un seguro de multirriesgo, que ofrece cobertura frente a posibles daños que pueda sufrir o crear la propia farmacia. Desde AMAF siempre recomendamos que la póliza multirriesgo incluya unas mínimas garantías, como la de continente. Ésta es la tradicional garantía que cubre cualquier tipo de daño que sufra la estructura del edificio en la que se encuentra ubicada la farmacia y, además, para estar correctamente protegidos frente al robo, es necesario tener asegurado también el contenido, incluyendo el robo en efectivo, mercancías e incluso el hurto.

## **3. Seguro de accidentes de convenio**

Es la forma en la que podrá cumplir con las obligaciones legales con los empleados en caso de que ocurra cualquier accidente.

Por otro lado, también es recomendable poder contar con otra **serie de seguros adicionales** importantes para las protecciones ante diversos imprevistos como el de ciberriesgo, incapacidad transitoria, previsión social, vida o complemento a la jubilación.

### **La importancia de tener un buen asesoramiento profesional (corredores/mediadores)**

Ante este gran abanico de posibilidades siempre ponemos en valor la importancia del corredor de seguros. No solamente podrá revisar las pólizas de los seguros que tenga actualmente contratados, sino que podrá ofrecerle mejores ofertas y recomendaciones a medida que vaya ampliando las mejoras en su farmacia. Además, permite ahorrar tiempo, energía y dinero, ya que ayuda a encontrar la póliza que mejor se adapte a su presupuesto y necesidades, aportando un asesoramiento individual y personalizado con un único interlocutor y una gestión eficaz pre y post venta realizando todas las gestiones y trámites necesarios, ayudando a agilizar todas las gestiones y velando por sus intereses sin ningún coste adicional.



farmacia con el objetivo de que pueda sufragar y reparar pérdidas ante cualquier tipo de imprevisto.

Para ello, es necesario saber las protecciones que tiene el local y siempre que haya una variación sobre ellas es obligatorio informar a la compañía. Aunque parezcan detalles sin importancia, es esencial conocer determinadas características del local.

### **Si contrata una póliza debe asegurarse de estos detalles**

- Todos los datos que incluye son correctos (la dirección y ubicación de su farmacia -centro comercial, casco urbano, urbanización...-).
- Debe detallar las protecciones físicas contra robo establecidas en la puerta principal, puertas secundarias, escaparates y otros huecos.

- Debe recoger también las características de la puerta de acceso a su farmacia (si dispone de puerta blindada o de seguridad, puerta simple, cierre metálico, rejas, cristal antirrobo, cristal normal...).
- Tiene que incluir el valor del mobiliario, maquinaria y existencias.
- Si en su farmacia dispone de alarma, debe reflejar que está conectada con la central.
- Si dispone de cámaras de vídeo. Cuando se produzca un hurto en la farmacia le solicitarán las grabaciones además de la denuncia.

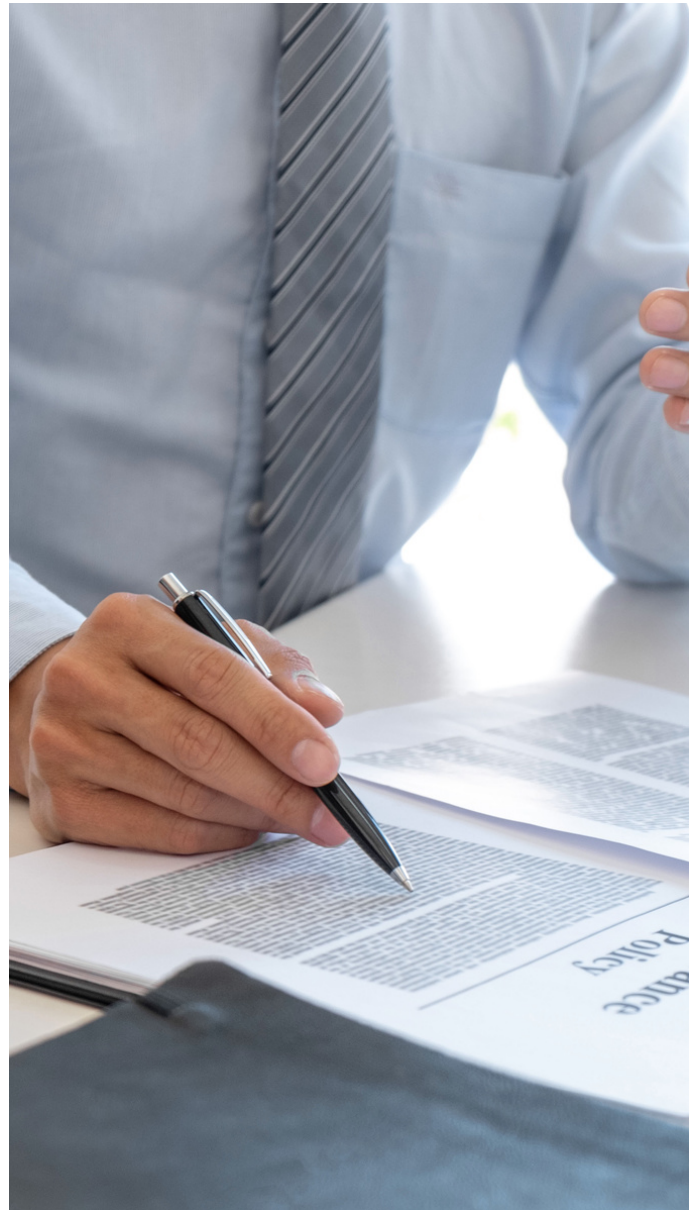
Las compañías de seguros, para la cotización y posterior contratación de la póliza tienen que valorar el riesgo frente al robo.

La seguridad tiene que estar instalada por una empresa autorizada que garantice un funcionamiento correcto de sus sistemas instalados, con cámaras de vídeo para persuadir a los ladrones teniendo en cuenta la ubicación de las cámaras por la Ley de protección de datos.

### **Objetivos principales de los ladrones, el dinero efectivo**

Hay que tener en cuenta los límites pactados en las condiciones de su póliza tanto del dinero que hay dentro de caja fuerte como fuera y durante el transporte a una entidad bancaria.

Es conveniente que estén incluidas estas coberturas en su póliza para que la aseguradora indemnice en caso de percance.



**¿Tengo el dinero de la farmacia seguro si cuento con un cajero inteligente?** Aunque los cajeros inteligentes sean de gran tamaño y pesen más de media tonelada, se han dado casos en los que lo arrastran por la farmacia para llevárselos. Causando, con ello, aún más daños. Recomendamos siempre anclarlo de tal manera que se dificulte la maniobra y les lleve aún más tiempo realizar todo el proceso. Al ganar

tiempo, habrá más margen para que los cuerpos de seguridad lleguen hasta el lugar de los hechos.

También pueden tener como objetivo la tecnología y el propio mobiliario de la farmacia. Ante esto es muy importante que el valor recogido del mobiliario, las existencias y la maquinaria sean correctos. Los robots dispensadores, básculas, pantallas led, ordenadores es un contenido con un alto valor que hay que tener siempre en cuenta. Además, en algunos casos se producen también hurtos (apropiación de forma ilegítima de una algo ajeno sin fuerza tipificada sobre el bien o la persona).

En este caso, la prevención más eficaz es realizar un exhaustivo control de stock de la farmacia. \*El hurto detectado por stock no tiene cobertura en el seguro, aunque se tenga contratada la misma cobertura. Para que el seguro lo cubra tiene que interponerse denuncia y aportar las grabaciones de las cámaras.

En el caso de que haya un siniestro, en este caso robo, es importante interponer denuncia con la mayor agilidad posible. El perito irá al local para contrastar los daños y verificar que los datos expuestos en póliza corresponden con la realidad.

## El escaparate de la farmacia: clave para incrementar ventas

Así como una buena gestión y contabilidad de farmacia, el escaparate también es una herramienta importante para incrementar las ventas de nuestra farmacia. La razón de ser de éstas son los medicamentos, aunque van mucho más allá. Son negocios en los que se venden no sólo medicinas sino también productos de higiene personal, dietéticos, complementos nutricionales, etc. Es decir, parafarmacia. Esta sección supone una buena fuente de ingresos para el negocio, por lo que hay que cuidarla bien y promocionarla, ya que en esta área hay muchos competidores –supermercados, tiendas de cosmética- que compiten con la farmacia.

Por eso hay que prestar atención al escaparate de nuestra farmacia.



Hay estudios al respecto que indican que el escaparate de una tienda y el impacto visual que éste ocasiona, influye mucho a la hora de tomar la decisión de hacer una compra.

“El 39% de los compradores recuerdan el escaparate, mientras que este porcentaje estaba en el 21% en 2014. La farmacia ha mejorado la ejecución y el impacto de los escaparates en su clientela; este hecho refleja una mayor conciencia de la importancia del escaparate como elemento clave para comunicar su posicionamiento y atraer clientes”.

Incluso hay disciplinas profesionales específicas como el escaparatismo o el visual merchandising que estudian qué factores favorecen la compra y los ponen en práctica.

## **Consideraciones para nuestro escaparate de farmacia**

### **Definir un objetivo**

Antes de trazar un plan hay que determinar un objetivo, aunque siempre dentro de unos límites. ¿Para qué queremos que sirva el escaparate de nuestra farmacia? La academia de escaparatismo Althos explica que el escaparate “tiene como misión fundamental conseguir que aquella persona que pasa por delante de él, se fije, se detenga y, finalmente, entre en el comercio para comprar, aunque no sea en ese preciso momento”.

Otro objetivo que debe cumplir nuestra ventana expositora es el de convertir al

visitante en cliente habitual, ya que, “en última instancia, en ésta se refleja el estilo del comercio”, señalan en Althos.

### **Adaptar la composición**

La composición del escaparate de la farmacia es determinante. Es preciso desarrollar una estrategia previa, teniendo en cuenta qué productos queremos vender. En función de la época del año en la que estemos, tendrá más sentido vender cremas solares (primavera-verano) o suplementos vitamínicos (otoño-invierno). Ceñirse a un concepto y elaborar un discurso concreto es determinante para elaborar un escaparate atractivo.

### **La iluminación es clave**

Un escaparate bien iluminado realza la composición del mismo y resulta más atractivo. La cuestión no es cuánta luminosidad podemos darle sino encontrar la identidad justa para que nuestra farmacia destaque por encima de la tienda de al lado, que atraiga más la vista y que resulte agradable para que el potencial cliente registre lo que está viendo. Jugar con los colores es también primordial.

### **Menos es más**

Un escaparate lleno de productos no va a llamar la atención y, si se da el caso de que alguien posa la mirada, un exceso de información no le permite retener nada ni va a despertar su interés. Es evidente que en la ventana expositora de la farmacia no

podemos colocar todo el rango de productos que vendemos; elegir una “temática” o sección concreta en la que estemos interesados en vender más o bien una gama de productos de la que necesitemos aligerar stock, son factores a considerar para componer nuestra ventana al cliente.

La proactividad comercial es un asunto que con frecuencia se deja de lado o se tiene poco en cuenta, pero esta actitud es la que permite a los emprendedores captar clientes y compradores en un mundo tan cambiante y competitivo como es el de las farmacias y los comercios en general.



## Requisitos para heredar una farmacia

Si es usted titular de farmacia y está pensando en dejar en testamento su farmacia, es importante que conozca cuáles son los requisitos para heredar una farmacia y las diferencias con adelantar la herencia en vida por medio de la donación.

En ambas formas se tributa en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones y en ambos casos el art. 20 del ISD, bonifica en un 95% de la base del ISD. En algunas comunidades a su vez, está bonificada el 99% de la cuota a pagar.

### ¿Cuáles son los requisitos para heredar una farmacia?

Cuando una persona fallece y deja una farmacia en herencia, ésta pasa a ser

propiedad de sus herederos legales. Estos herederos pueden ser el cónyuge, los hijos, los padres o los hermanos del fallecido. Sin embargo, aunque cada CC.AA. aplica sus propias leyes, hay que tener en cuenta que se deben cumplir una serie de requisitos para heredar una farmacia.

### Requisitos para el titular farmacéutico que deja su farmacia en testamento

- Haber otorgado testamento o, en su defecto, haber dejado una disposición de última voluntad.
- En el testamento o disposición de última voluntad, haber incluido el nombramiento de un heredero de la farmacia, que ha de ser licenciado en farmacia y tener su título no adscrito a otra.



## Requisitos para el heredero que recibe la farmacia

- Ser Licenciado en farmacia.
- Aceptar la herencia de manera expresa o tácita.
- No estar incapacitado legalmente para recibir la herencia.
- No estar en una situación de concurso de acreedores o de quiebra.
- Cumplir con las obligaciones fiscales y legales relacionadas con la herencia, como el pago del impuesto de sucesiones y donaciones.

## Proceso para heredar una farmacia

En primer lugar, es importante que el titular fallecido haya dejado un testamento válido que incluya la farmacia. Si no hay un testamento, la farmacia queda a decisión de los herederos. Ellos deciden si se le adjudica al heredero/s farmacéutico/s o se vende a un tercero (farmacéutico). También quedará a merced de los herederos dar un valor económico a esa farmacia, para que, de esa manera, se venda o se la quede el heredero farmacéutico.

En cualquier caso, el no hacer testamento o disposición de última voluntad acarreará un problema seguro entre los herederos.

Es posible que todos decidan que la farmacia se le adjudica al heredero farmacéutico, ya que, es algo que está bonificado para todos los herederos en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones. Lo que es seguro, es que no se pondrán de



acuerdo en el valor de la farmacia, pues siempre habrá intereses contrapuestos.

Al farmacéutico le interesará valorarla por lo bajo, mientras que al resto de herederos les interesará valorarla por lo alto, pues es la forma de que se vean mejor compensados por el heredero farmacéutico al que se le adjudica la farmacia.

Los herederos deben presentar una solicitud de sucesión ante un notario o Juez de Paz. La solicitud debe incluir los documentos necesarios, como el certificado de defunción del fallecido y una copia del testamento, si lo hubiera. También es necesario pagar el Impuesto de Sucesiones y Donaciones correspondiente, que varía según el valor de la farmacia y la relación entre el fallecido y el heredero/s.

## **¿Cuáles son las diferencias entre donar y heredar una farmacia?**

Aunque donar y heredar una farmacia pueden parecer similares, hay algunas diferencias importantes en cuanto a los requisitos legales y fiscales.

En primer lugar, mientras que la herencia se produce automáticamente tras la muerte del propietario, la donación es un acto voluntario que se realiza en vida.

Si hablamos de donación, el titular de la farmacia podrá donarla en principio y si tiene herederos directos o indirectos hasta el segundo grado de consanguinidad y afinidad, siempre y cuando se cumplan los requisitos legales para transmitir la empresa familiar. Si no se cumplen con estos requisitos, evidentemente también podrá donar la farmacia, pero el elevado coste de impuestos (IRPE y ISD) hace que no sea aconsejable donar.

Si hablamos de heredar tras la muerte del propietario, el Impuesto de Sucesiones y Donaciones de la transmisión de la farmacia como empresa familiar, está igualmente bonificado si es un heredero farmacéutico al que se le adjudica la farmacia.

## **¿Cómo afecta el impuesto de Sucesiones y Donaciones?**

Tanto para la herencia como para la donación de una farmacia, es necesario pagar el Impuesto de Sucesiones y Donaciones correspondiente. Este impuesto

se calcula en función del valor de la farmacia y de la relación entre el fallecido o el donante y el heredero o donatario.

En todo caso, si cumple con los requisitos de transmisión de empresa familiar, tanto en donación como en herencia se ve bonificado dependiente de la Comunidad Autónoma de que se trate en un 95% de la cuota y además en un 99% de la cuota a pagar.

Es importante tener en cuenta que el Impuesto de Sucesiones y Donaciones debe pagarse antes de que se realice la transmisión de la farmacia. Si el impuesto no se paga a tiempo, puede haber consecuencias legales y financieras para el heredero o donatario.

## **Conclusión sobre los requisitos para heredar una farmacia**

En resumen, para transmitir una farmacia entre familiares, se debe cumplir con ciertos requisitos. Los principales requisitos para heredar una farmacia son, que el fallecido haya o no dejado testamento al heredero a quien se le adjudica la farmacia y éste ha de ser Licenciado en farmacia.

Además, para se pueda bonificar el impuesto de Sucesiones y Donaciones, ambas partes deben cumplir con los requisitos de transmisión de empresa familiar. En ambos casos, es importante tener en cuenta que se debe pagar a tiempo para evitar consecuencias legales y financieras.