



# LA PLATAFORMA DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS MÁS COMPLETOS PARA EL FARMACÉUTICO

 **FARMAS**  
FUNDACIÓN FARMACÉUTICA

[www.farmas.net](http://www.farmas.net)

UN PROYECTO DE BODEGUES BESALDUCH VALLS & BELLMUNT



La inauguración del museo congregó a varias personalidades, quienes respaldaron la interesante iniciativa.



Francisco Rodríguez, secretario autonómico de Agricultura

# Sant Mateu estrena un prestigioso Centro de Interpretación del Vino

ADRIÁN BACHERO  
CASTELLÓN

**S**ant Mateu vivió el viernes una jornada muy especial. Tras varios años de intenso trabajo, tuvo lugar la inauguración del Museo y Centro de Interpretación del Vino. El proyecto de recuperación de la antigua cooperativa vinícola de Sant Mateu ha sido dirigido por Bodegues Besalduch Valls & Bellmunt.

Diferentes personalidades estuvieron presentes en el acto como Ana Besalduch, alcaldesa de Sant Mateu i diputada en las Cortes; Francisco Rodríguez, secretario autonómico de Agricultura y Desarrollo; Rogelio Llanes, director general de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Generalitat; y Pablo Roig, alcalde de Catí i diputado provincial en Desarrollo Rural, Juventud y Escuela Taurina, así como representantes de la IGP Castelló.

Los invitados fueron recibidos con una copa de Brut Nature a su llegada y, tras los parlamentos, visitaron las nuevas instalaciones del museo, así como la nueva bodega de la entidad, que también se presentó en sociedad. Además, los presentes disfrutaron de un selectivo y exquisito ágape.

## Puertas abiertas

Tras la exitosa inauguración, ayer tuvo lugar una jornada de puertas abiertas durante todo el día. Centenares de vecinos y visitantes quisieron conocer in situ las instalaciones del nuevo proyecto, ya que se ha logrado poner en valor y reabrir lo que fue en su día el motor de la economía de la zona.

Uno de los objetivos del proyecto es «ocupar un vacío que



Ambientes y espacios cargados de buen gusto configuran el Centro de Interpretación del Vino, que recorrieron los asistentes.



El edificio es una joya histórica, protegido por la Generalitat.

hay en el norte de la provincia de Castellón respecto a las bodegas vitivinícolas y reforzar el atractivo turístico de Sant Mateu y su entorno», confiesan desde la entidad, quienes añaden que «en toda la Comunitat Valenciana solo

hay, a día de hoy, dos museos del vino: uno en Requena (València) y otro en El Campello (Alacant). Este será el primero en la provincia de Castellón y el tercero en la Comunitat.

El edificio es una joya históri-

ca que pertenece a la época de la Revolución Industrial y está catalogado y protegido por la Generalitat valenciana. En él se puede encontrar la maquinaria original con la que se elaboraba el vino en la década de los 50, utensilios y elementos enológicos de Sant Mateu, restaurados por profesionales de la Fundación Farmas, así como las botellas más representativas y materiales auxiliares de los diversos vinos que se elaboraron en esta bodega.

## Características

Cabe destacar que el museo consta de unos 2.000 metros cuadrados, divididos en tres naves y una zona subterránea de cavas que se accede mediante una red de túneles. Además, se ha acondicionado una parte del edificio como tienda y sala de catas. Asimismo, la nueva nave para la elaboración de vino se ha edificado con los estándares más altos de calidad.

## La bodega cuenta con una completa selección de viñedos

Bodegues Besalduch Valls & Bellmunt ha construido una nueva bodega y este año empiezan ya con la elaboración de los vinos. «Tenemos viñedos en Sant Mateu de diferentes variedades, siendo las más importantes el 'chardonnay', moscatel, 'sauvignon blanc', tempranillo, gamacha y 'cabernet'», destacan fuentes de la entidad. La bodega está formada por cinco trabajadores y va a colaborar activamente con la IGP Castelló, Castelló Ruta de Sabor y la Ruta del Vino de Castellón. Además, disponen de 30 hectáreas de olivos.

# CONTENIDO

- >> Prestación por riesgo durante el embarazo  
ASPIME GROUP 04 - 05
- >> CEOFA pide la suspensión de la última subasta de medicamentos  
CEOFA / FEFE Andalucía 06 - 07
- >> Las apariencias sí importan  
FARMATALENT 08 - 10



## PRESTACIÓN POR RIESGO DURANTE EL EMBARAZO

¿QUÉ ES?

# ÁREA LABORAL



**U**na **prestación** a la que tiene derecho toda mujer embarazada cuando existen riesgos que pueden influir negativamente en su salud o la del feto, y siempre y cuando esos riesgos se relacionen con agentes, procedimientos o condiciones de trabajo del puesto desempeñado.

Con carácter previo, y como requisitos imprescindible para tener acceso a la prestación, la empresa debe adaptar el puesto de trabajo o bien cambiarlo por otro compatible. Y, si esto no es posible por motivos justificados, podrá suspenderle el contrato de trabajo, y usted podrá solicitar la **prestación por riesgo durante el embarazo**.

### ¿QUIÉNES SON LAS BENEFICIARIAS?

Podrá ser beneficiaria de la prestación si:

- Está en situación de suspensión del contrato de trabajo.
- Está afiliada y se encuentra en situación de alta en la empresa.
- Siempre y cuando existan riesgos para su salud o la del feto, relacionados con su puesto de trabajo.

El reconocimiento del derecho al subsidio del riesgo durante el embarazo corresponde a la mutua de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales con quien tenga concertada su empresa la cobertura de las contingencias profesionales.

## PRESTACIÓN ECONÓMICA

El trabajador cobrará el **100% de la base reguladora**, que equivale a la que esté establecida para la prestación por incapacidad temporal derivada de las contingencias profesionales.

La gestión y pago de la prestación corresponde a la entidad gestora o **mutua** con la que la empresa tenga concertada la cobertura de los riesgos profesionales.

El derecho al subsidio nace el mismo día en que se inicia la suspensión del contrato de trabajo o el permiso por riesgo durante el embarazo.

Esta prestación se abonará mensualmente, a mes vencido, hasta que exista una causa legal de extinción, que se produce en alguna de las siguientes situaciones:

- Suspensión del contrato por maternidad.
- Extinción del contrato de trabajo.
- Reincorporación al trabajo.
- Interrupción del embarazo.
- Fallecimiento de la beneficiaria.

## BENEFICIOS EMPRESA

Posibilidad de concertar un contrato de sustitución bonificado, requisitos:

- Contratar a un trabajador desempleado en la misma categoría y jornada que el trabajador a sustituir.
- Bonificación pago seguridad social trabajadora afectada por riesgo de embarazo y seguridad social empresa trabajador sustituto.



35

ANIVERSARIO

Gemma Cuesta Farré  
Directora Dtº Laboral de Aspime  
[www.aspime.es](http://www.aspime.es)



## CEOFA PIDE LA SUSPENSIÓN DE LA ÚLTIMA SUBASTA DE MEDICAMENTOS

La empresarial farmacéutica ha recurrido la decimocuarta licitación

**S**evilla 29 de Octubre de 2018.- La patronal farmacéutica andaluza **CEOFA**, ha interpuesto recurso de alzada contra la **Resolución del Servicio Andaluz de Salud (SAS)** de 20 de septiembre, que habilita la decimocuarta subastas andaluzas de medicamentos. **La organización farmacéutica considera que la resolución del SAS es nula y por tanto debe suspenderse su aplicación.**

Según el recurso presentado, **no existen dudas sobre el “poder adjudicador” del SAS, y por ello sus licitaciones deben estar sometidas a las exigencias de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público.**

**La Resolución del SAS, recoge un modelo de convenio tipo con los laboratorios** de la subastas, dónde define, entre otras cláusulas, la cantidad económica que deben pagarle por cada envase dispensado o la forma y los plazos para abonar dichas aportaciones, lo que entra dentro del contenido de los contratos de suministro. Por tanto, **según el presidente de la patronal, José Luis Márquez, “debe adecuarse a lo estipulado en la vigente ley de Contratos del Sector Público”,** añadiendo que “existe jurisprudencia europea en este sentido”.

**Desde la Asesoría jurídica de CEOFA se señala que “al no haberse seguido los trámites de publicación y licitación de los contratos, la Resolución es nula”.**

Aunque **el SAS pretende disfrazar estos contratos** como “convenios de colaboración” **para excluirlos del cumplimiento de la citada normativa de Contratos del Sector Público, para CEOFA se trata de auténticos contratos administrativos de suministro.** En este sentido se pronuncia el **Secretario General de la empresarial, Leopoldo González,** para el que “no cabe la menor duda de que son contratos de suministros, porque cumplen todas las condiciones que así lo definen en el artículo 16 de la nueva ley”.

**A modo de conclusión,** en nuestra opinión, **el SAS actúa como poder adjudicador de un contrato de suministro sujeto a la nueva ley de Contratos del Sector Público, y al incumplirse los procedimientos** de publicación y licitación de los contratos, **la Resolución debería declararse nula y suspenderse** su aplicación.

**CEOFA** espera que este recurso administrativo de alzada, sea estimado por la Consejería de Salud de la Junta de Andalucía. Si no fuese así, esta **patronal interpondrá el correspondiente recurso contencioso-administrativo** y seguirá ejerciendo todo tipo de medidas, incluidas las judiciales, para suspender las subastas andaluzas de medicamentos.



## LAS APARIENCIAS SÍ IMPORTAN



**L**a mujer del César no solo debe serlo, sino parecerlo. ¿A quién le suena esta cita histórica?

Seguro que más de una vez hemos utilizado esta expresión para referirnos a la necesidad de guardar las formas en determinadas circunstancias o momentos por el beneficio último de nuestro objetivo, y en la farmacia es completamente aplicable en lo que a la proyección de la misma se refiere.

Aunque pudiera parecerlo, no estamos aquí hablando de escaparates o lineales, de los que no es menester ahora dar opinión, sino de los recursos humanos dentro de la farmacia y la imagen que de esta proyectan; es decir; **de las personas que tenemos tras el mostrador.**

Nos guste o no, no sirve únicamente que nosotros a nivel interno creamos que las cosas marchan bien y el equipo hace piña, sino que **es necesario que nos molestemos en transmitirle esa buena sensación a nuestro público.**

Si uno cierra los ojos y piensa lo que, tras la calidad de la comida, valora en un restaurante, probablemente le vendrán a la cabeza asuntos como el ambiente del sitio, el trato de los camareros, la rapidez y la eficacia en el servicio (...) haciendo todo esto una suma de circunstancias que nos harán volver o no.



Teniendo en cuenta que el producto que ofrecemos en las farmacias es exactamente el mismo en una que en otra (no son unas croquetas caseras cuyo sabor dependan de la mano del cocinero) ¿por qué elegirán nuestra farmacia para volver a por algo? **Por el trato humano** que se les ofrezca en la dispensación o venta, y no importa ahora si hablamos del medicamento puro o de la venta libre.

Cuando uno entra a una farmacia y siente el mal ambiente que hay entre los compañeros, la falta de intención de ayuda cuando uno de ellos tiene alguna duda y pregunta al de al lado o las pocas ganas que hay en aportar soluciones en conjunto al paciente o cliente, **SE NOTA. Y se nota mucho. Y esto incomoda al personal.**

Es deber del empresario o gestor de la farmacia averiguar cuáles son las necesidades de cada trabajar y del grupo en conjunto, y poder ofrecerlas para mantener esa buena "vibra" que hace que nuestros fieles vuelvan.

Asimismo, saber gestionar esto ayudará sin duda alguna a la retención del talento, ya que como demuestran la mayoría de estudios de clima laboral es ello algo de los más valorado en un equipo de trabajo. **Esto no indica, por supuesto, que no existan los conflictos sino que es importante saber gestionarlos.**

**¿Cómo se gestiona el ambiente de un grupo?** Cada colectivo genera sus costumbres, normas y valores no escritos que les ayudan al funcionamiento del día a día, por lo que las herramientas que hay que poner a disposición de nuestros empleados, para formar equipo o minimizar los conflictos, **deberán ser distintas dependiendo de cada necesidad.**

Aun así, podemos recordar aquellas estrategias básicas y comunes encaminadas a lograr este deseado buen ambiente de trabajo:

- **Comunicación:** No solo del titular a sus empleados, sino también de los empleados entre ellos. Algo tan sencillo como la organización de los horarios de fin de semana para compatibilizar la vida personal, puede ayudar a formar equipo y además disminuye las tareas y responsabilidades del titular.

- **Plantear objetivos comunes:** Muchas farmacias se plantean (o ya tienen implantado) un sistema de incentivos. Aunque estos favorecen el incremento de ventas, también pueden perjudicar el compañerismo. Por eso una buena estrategia para evitar esta consecuencia pueden ser los incentivos grupales, para favorecer que todos los miembros vayan orientados en la misma dirección.

Por supuesto, no debemos olvidar que los objetivos que se plantean deben ser consensuados entre todos los miembros, ya que la participación en la toma de decisiones ayuda a su vinculación para la consecución de los objetivos y con la farmacia.

- **Delegar diferentes responsabilidades a cada miembro:** Cada empleado tiene sus virtudes y defectos, y por tanto a cada uno se le dan mejor unas cosas que otras. Utiliza ese potencial en tu beneficio, otórgale responsabilidad en el área que se le da mejor. Esto desarrollará aún más su potencial y se sentirá valorado.

No olvidemos tampoco, que cada equipo tiene sus características particulares, que harán que cada estrategia tenga resultados diferentes.

Los resultados positivos dependerán del grado de conocimiento de nuestros propios empleados y de las características del equipo de trabajo formado, **así como saber transmitirlos al público entrante**, como pedía Julio Cesar de su esposa Pompeya.

(De hace más de 2000 años es la lección. Nada nuevo pero siempre actualizado).

# CONTACTO

**Teléfono:**

+34 661 678 593

**Dirección:**

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



---

WWW.FARMAS.NET  
INFO@FARMAS.NET