

INSPECCIÓN El funcionario siempre tiene que identificarse

Mejor colaborar con el inspector y luego recurrir

A. SERRANO. Ante una inspección laboral, sanitaria o fiscal en botica es posible que el titular caiga en la tentación de cerrar la puerta al inspector. ¿Es posible vetarle la entrada? Desde el punto de vista de las inspecciones sanitarias y laborales, el titular tiene la obligación de colaborar siempre con el inspector, que ha debido identificarse previamente. "Impedir o retrasar su actuación es un hecho sancionable", explica a CF Rosa Gómez, socia fundadora de Gómez Córdoba.

Una de las facultades que tienen los inspectores de Trabajo, por ejemplo, "es la de entrar libremente en cualquier momento y sin previo aviso, así como a permanecer en el centro el tiempo que requieran", apunta Eva M^a Illera, responsable del Departamento Laboral de Asefarma. En estos casos, además, el titular está obligado a declarar ante el funcionario actuante sobre cuestiones que afecten a las comprobaciones inspectoras, "así como facilitarles la documentación necesaria para desarrollar sus funciones", indica Nicolás Toro, socio de TSL Consultores.

En el caso de obstrucción, el titular podría tener una sanción muy grave por lo dispuesto en el artículo 50 del Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, "por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre infracciones y sanciones en el orden social, con una sanción de 6.250 euros", aseguran desde TSL.

La situación, sin embargo, varía sustancialmen-

te en el caso de las inspecciones fiscales: "Es posible negar el acceso al inspector salvo que nos encontremos con una orden judicial. En el supuesto de llegar a las instalaciones con una autorización escrita del Delegado Especial de la AEAT nos podemos negar a la entrada, pero esta negativa podría calificarse como obstrucción o resistencia a la actuación inspectora, que está tipificada como infracción. También podría constituir causa de aplicación del régimen de estimación indirecta de ba-

■ Una oficina ya inspeccionada y con un acta a pagar, es susceptible de que vuelva la Inspección

ses", indica Alejandro Briaes, director general de Asefarma y responsable del Departamento Fiscal. Añade que, a pesar de que no existen farmacias tipo objeto de inspección en el ámbito fiscal, "si una oficina ha sido inspeccionada dando lugar a la firma de un acta a pagar, tiene más posibilidades de volver a ser inspeccionada".

También es importante conocer que si no está presente el titular, tiene que atender a la Inspección el encargado. "Una excepción a esta regla establece un plazo de 10 días para que el obligado tributario comparezca en la oficinas de la Agencia Tributaria", recuerda Estibaliz Sánchez Marcén, del Departamento de Fiscal de Orbaneja.

Cuándo recurrir. El criterio del inspector es determinante a la hora de sancionar. "Lo que unos consideran infracciones graves otros las califican como leves, con la sustancial diferencia en el montante económico que ello implica. Por ello, aconsejamos que siempre se hagan alegaciones al finalizar el acta de inspección, que deben tenerse en cuenta a la hora de establecer su grado", dice Rosa Gómez, de Gómez Córdoba. En las infracciones tributarias, desde TSL Consultores recomiendan tener en cuenta cada caso. "Si tenemos altas probabilidades de perder el recurso no recomendamos recurrir, ya que perderíamos la reducción por conformidad, que supone el 30%".



Conjugar tradición y modernidad, una buena fórmula para alcanzar el éxito

Después de 192 años de andadura, Farmacia Villar se ha mudado a un local anexo para ganar luz, accesibilidad y exposición. Ahora el tique medio es un 5% más

ALICIA SERRANO

alicia.serrano@unidadeditorial.es

Farmacia Villar (La Coruña) empezó su andadura empresarial en 1827 en el número 82 de la calle Real. Tras 192 años de historia anclada en el mismo sitio y seis generaciones de boticarios atendiendo su mostrador, se ha trasladado medio metro al también histórico edificio del número 80 para apostar por una buena accesibilidad (el otro local tenía tres escalones que complicaban el acceso a personas con movilidad reducida), y por una mayor zona de exposición, pero sin perder su aire *vintage*.

"Se trata de uno de los mayores retos de la historia de nuestra farmacia, que hemos logrado superar con éxito. De hecho, antes de acometer esta transformación, nos encontrábamos en un punto de inflexión en el que tuvimos que decidir si mudarnos o arreglar el antiguo local (mobiliario, distribución, suelos y decoración que habían permanecido prácticamente inalterables durante casi dos siglos), y apostamos por lo primero sin renunciar a la historia y tradición familiar", asegura a CF Ricardo Villar, titular y sexta generación al frente de esta farmacia gallega.

A pesar de que la antigua oficina tenía 300 metros cuadrados (la nueva tiene alrededor de 150), "tan solo contábamos con un par de



Farmacia museo. Con 192 años de historia, Farmacia Villar (La Coruña) se ha trasladado a un local anexo con escaparates protegidos, grandes y asimétricos que han servido para mostrar las joyas de la farmacopea, los muebles y los utensilios más representativos de esta empresa familiar. "En el interior hemos colgado los cuadros de los cinco titulares que han pasado por la botica. Falta el mío, el de la sexta generación", dice Ricardo Villar, su titular (en la imagen).

mostradores de atención y ninguna zona de exposición, ya que el local era todo rebotica, laboratorio, despachos, salón, almacén, pozo y hasta chimenea".

El balance, según Villar, es muy positivo, y dice que tiene previsto recuperar la inversión acometida en unos 8 o 10 años. "Desde junio, que es cuando se abrieron las puertas del nuevo establecimiento, hemos logrado aumentar la afluencia de público e incrementar el tique medio un 5%", señala.

Reconoce, además, que ahora la luz es mucho "más natural y cálida" y que se ha conseguido dar mayor visibilidad a ciertos productos y categorías, antes ocultos: "Hemos ampliado -y

además ahora se ven- la gama de medicamentos veterinarios, por ejemplo. También estamos incorporando nuevas marcas en Dermofarmacia".

NECESIDAD DE REINVENTARSE

La transformación de esta farmacia no sólo ha sido estética: "Seguimos especializados en fórmulas magistrales, complementos nutricionales y homeopatía, pero hemos aprovechado el cambio y el traslado para definir el concepto de farmacia que queremos transmitir, crear la estrategia e identidad corporativa y la categorización", indica.

El *marketing* sensorial también ha tenido vital importancia en la remozada

Farmacia Villar, que, en opinión de su titular, "tiene que transmitir que es una farmacia nueva con solera antigua". Para ello, se ha elegido el blanco y el azul añil como colores corporativos, "porque evocan tranquilidad y serenidad, y también el oro para dar toques de luminosidad, calidez y un marchamo de antigüedad".

El olor en esta botica tampoco es aleatorio y están intentando crear un aroma con esencias, toques mentolados y alcanforados propio de las fórmulas magistrales que se han elaborado durante décadas en el antiguo local: "El objetivo es encontrar un aroma *antiguo*", concluye.