

El boletín de ASEFARMA

Asesoría de Farmacias



EDITORIAL	3
FISCAL	4
- Donaciones y otras deducciones fiscales	
JURÍDICO	6
- Nueva normativa que regula los procedimientos de certificación de las oficinas de farmacia	
LABORAL	8
- Nota informativa especial sobre la gripe A y su incidencia en la farmacia	
NOTICIAS	11
EL RINCÓN DEL INVERSOR	12
- ¿Qué es esa luz?	
CONSULTORÍA ESTRATÉGICA DE FARMACIAS	13
- Gestionar la oficina de farmacia en tiempo de crisis	

cuida **más** de ti

MAS SALUD el mejor Seguro Privado de Asistencia Sanitaria.

20 % de descuento

acumulable una vez aplicado en su caso descuentos familiares

- **Descuentos familiares** de hasta el **30 %** por número de personas aseguradas en la unidad familiar.
- Algunos hospitales con sus facultativos de gran prestigio como Clínica Universitaria de Navarra, Dexeus, Quirón, Fundación Jiménez Díaz y en EEUU Johns Hopkins, Clínica Mayo, Anderson Cancer, etc...
- Las **coberturas más avanzadas**.
- Usted puede elegir si quiere **beneficiarse de una importante reducción de precio**, al contratar **MAS SALUD** con participación en el gasto.
- **Deducciones de hasta 500 €** por asegurado, incluyéndole a usted, su cónyuge e hijos menores de 25 años económicamente dependientes y que convivan en el domicilio familiar (Art. 30.2 y 30.5 Ley 35/2006).
- **Posibilidad de libre elección**, con reembolso de gastos, si decide acudir a un médico o centro hospitalario no incluido en el cuadro nacional.
- **Club Vital**: Servicios adicionales, ventajas y descuentos especiales para los asegurados de **AEGON Salud**.

AEGON Salud cuenta con más de 20 años de experiencia en asistencia sanitaria en nuestro país, lo que permite ofrecer a cada asegurado una cobertura médica completa de máxima calidad.

Para ampliarle la información sobre la oferta que seguro será de su interés, puede contactar con nosotros en:



Este inicio de curso, con la vuelta de las vacaciones, va a venir muy marcado por la gripe A y las dificultades y problemas que va a plantear. En este asunto, las farmacias tienen mucho que decir y hacer.

Desde **Asefarma** siempre hemos defendido el modelo de farmacia español y no hemos dudado en proclamarlo como uno de los mejores del mundo. En estos momentos en los que, a decir de la OMS y de las autoridades sanitarias, se avecina la tan mentada pandemia de la gripe A es cuando la farmacia, en su definición de **establecimiento sanitario privado que cumple funciones de interés público** cobra todo su sentido. Aunque la gripe A manifiesta unos síntomas leves, por lo general, y tiene una mortalidad muy baja, va a provocar, probablemente, grandes desórdenes en nuestra vida diaria. Las farmacias van a tener un papel muy importante, pues probablemente serán centros de distribución de vacunas y antivirales, de suministro de máscaras y antisépticos a la población y, sobre todo, centros de información y atención al paciente. Esto evitará colapsar hospitales y propagar más la enfermedad. Además, hay otra virtud añadida con las farmacias y es la rapidez con la que se puede actuar en 20.000 puntos a la vez y la buena coordinación y comunicación que existe actualmente entre farmacias-colegio-autoridades sanitarias. Los farmacéuticos no son meros vendedores de medicamentos, son auténticos profesionales sanitarios, encuadrados como una importante parte de nuestro sistema nacional de salud y sabrán –sabremos todos- estar a la altura.

Pero para ello, no hay que descuidar la retaguardia y por ello facilitamos en la parte laboral unos consejos para desarrollar un plan de contingencia en las farmacias. Hemos remitido un pequeño dossier que hemos distribuido entre todos nuestros clientes con medidas concretas que deben tomarse para estar bien preparados para afrontar las consecuencias de una pandemia, si se cumplen las previsiones de las autoridades sanitarias.

Los demás temas quedan en un segundo plano pero no deben descuidarse porque la gripe A pasará y hay que seguir con nuestra vida normal. Por ello, comentamos temas de interés en el plano fiscal, seguimos insistiendo en la importancia de tener un buen asesoramiento financiero y facilitamos consejos en materia de marketing y gestión de compras, que son los dos pilares donde sustentar una mejora del beneficio de las farmacias.

Me despido ya. Los pacientes saben que pueden contar con la farmacia en busca de consejo y nuestros clientes farmacéuticos saben también que en Asefarma encontrarán ayuda, apoyo jurídico y consejo en las medidas a tomar. Suerte y salud para todos.

Boletín Asefarma
Edita: Asefarma, S.L.
Director: Carlos García-Mauriño
Coordinadora: Isabel Aragón
Dirección postal: c/General Arrando, 11, 1º 28010 Madrid
Tel. 91 448 84 22
Diseño: Salvia Comunicación, S.L.
Imprime: Villena Artes Gráficas
Depósito Legal: M-21291-2009

Donaciones y otras deducciones fiscales



En este Boletín tras exponer las dos novedades más recientes en materia fiscal, vamos a tratar algunos puntos que pueden resultar de interés.

1 NUEVA DEDUCCIÓN POR GASTOS EDUCATIVOS EN LA COMUNIDAD DE MADRID

Se introduce para el año 2009 una nueva deducción del 10% de los gastos educativos –cantidades satisfechas por los conceptos de escolaridad y adquisición de vestuario de uso exclusivo escolar de los hijos o descendientes durante las etapas de Educación Básica Obligatoria, así como por la enseñanza de idiomas tanto si ésta se imparte como actividad extraescolar como si tiene el carácter de educación de régimen especial–. La cantidad máxima a deducir no excederá de 500 euros por hijo y está limitado a rentas cuya base imponible de la totalidad de la unidad familiar no supere la cifra de 10.000 euros por miembro (3 miembros, 30.000 euros, 4 miembros, 40.000 y así sucesivamente).

Desde Asefarma estaremos pendientes de ella para la próxima Declaración pero deben guardar las facturas de libros, vestuario, material escolar, etc., para poder aplicarla convenientemente.

2 EL TRIBUNAL SUPREMO IGUALA LAS DONACIONES DE SOCIEDADES GANANCIALES E INDIVIDUALES

Cuando los cónyuges casados bajo el régimen económico matrimonial de sociedad de gananciales efectuaban una donación se entendía conforme a la normativa reguladora (artículo 38 Reglamento)

del Impuesto de Sucesiones y Donaciones, que se trataba de una única donación. Esto tiene su importancia a la hora de tributar por el impuesto ya que para el cálculo de la cantidad a pagar se aplica un tipo que se determina conforme a una escala progresiva, es decir, a mayor cantidad donada, mayor tipo.

La sentencia del Tribunal Supremo elimina el citado artículo, por considerar que vulneraba, entre otros, los principios constitucionales de reserva de ley, igualdad y progresividad. **La sentencia permite considerar la posibilidad de solicitar la devolución de ingresos indebidos de las liquidaciones que no estén prescritas en las que se declaró la adquisición de bienes gananciales como única donación.** Por lo tanto si un matrimonio casado en gananciales ha efectuado en los últimos cuatro años donaciones se podría beneficiar de esta sentencia.

3 GARANTÍAS EN SOLICITUD DE APLAZAMIENTO DE DEUDA

Como regla general cuando solicitamos un aplazamiento para el pago de una deuda con Hacienda, se tiene que presentar una garantía por el importe del principal de la deuda e intereses de demora que ocasione el aplazamiento, más un 25% de la suma de ambas partidas. Esta garantía ha de ser preferentemente un aval bancario.

No obstante existen supuestos en los que se dispensa de garantía. El más común es aquel en que la cantidad adeudada no supera una determinada cifra que desde el 1 de enero de 2008 estaba fijada en 6.000 euros.

Debido al aumento de solicitudes de aplazamiento de deuda el Ejecutivo **ha ampliado a 18.000 euros el límite para postergar el pago de una deuda con Hacienda sin tener que aportar aval bancario.**

4 DONACIÓN DE USUFRUCTO

Si usted es propietario de una empresa que obtiene beneficios y quiere dar dinero a su hijo pero en su Comunidad Autónoma de residencia no existen bonificaciones en el Impuesto sobre Donaciones, hay una forma de reducir el coste fiscal que le supone dar dinero a su hijo.

El Tema consiste en donarle el usufructo de las acciones de la sociedad para que sea él quien perciba directamente los dividendos que reparta. El ahorro es considerable porque evitamos una doble tributación (el propietario paga al recibir el dinero de la sociedad y el hijo paga al recibir la donación). Sobre 100.000 euros, al donarlos directamente el coste fiscal es de 12.145 euros y si se cobran directamente por el hijo –una vez donado el usufructo de las acciones- el coste fiscal es de 745 euros –calculamos un valor de las acciones de 500.000 euros–.

Para cualquier consulta o gestión
puede mandar un mail a
fiscal@asefarma.com

NUEVA NORMATIVA QUE REGULA LOS PROCEDIMIENTOS DE CERTIFICACIÓN DE LAS OFICINAS DE FARMACIA QUE ELABOREN FÓRMULAS MAGISTRALES Y PREPARADOS OFICINALES Y DE AUTORIZACIÓN PARA LA ELABORACIÓN A TERCEROS, CREÁNDOSE EL CORRESPONDIENTE REGISTRO.

Desde la Publicación de la nueva regulación, contenida en el Decreto 65/2009 de 9 de julio, hemos tenido una enorme cantidad de consultas sobre el tema. En este artículo intentaremos dar las pautas necesarias para entender mejor lo que dice y cuál es la aplicación práctica a la oficina de farmacia. Aunque esta norma es de exclusiva aplicación a la comunidad de Madrid, consideramos que su conocimiento es de interés para todas las farmacias de España.

Lo que ha hecho la nueva norma es materializar las previsiones que ya contemplaban otras normas como el decreto 175/2001 que regula la elaboración de fórmulas magistrales y la Ley 29/2006 de 26 de julio de Garantías y Uso Racional del Medicamento y Productos Sanitarios. La primera norma recogía los requisitos que debía tener una farmacia que quisiera formular y la segunda daba la posibilidad de que, en el caso de que la oficina de farmacia no quisiera o pudiera cumplir con esos requisitos, pudiese encomendar a una entidad autorizada por la Administración Sanitaria competente la realización de una o varias fases de la elaboración y control de fórmulas.

Pues bien, estas previsiones se han materializado por el Consejo de Gobierno a través del referido Decreto, que ha establecido la normativa reguladora de los siguientes procedimientos:

- de certificación de los niveles de elaboración para las farmacias formulistas.
- de autorización para la elaboración a terceros de fórmulas magistrales y preparados oficinales a terceros.

De forma sintética, les vamos a señalar a continuación las novedades introducidas por el mencionado Decreto:

► **Elaboración y dispensación:** Se establece la obligatoriedad de todas las oficinas de farmacia y servicios de farmacia de la Comunidad de Madrid de dispensar fórmulas magistrales y preparados oficinales que se les demanden.

► **Encomienda de elaboración:** aquellas oficinas de farmacia y servicios de farmacia que no cuenten con la certificación necesaria por no cumplir los requisitos exigidos o que renuncien a formular, **deberán encomendar la elaboración a otras oficinas de farmacia, servicio de farmacia o entidad legalmente autorizada para tales fines.** En consecuencia, se pueden diferenciar entre los establecimientos elaboradores de fórmulas magistrales y preparados oficinales, de aquellos establecimientos sin elaboración propia. En este último caso **se deberá suscribir un contrato con los terceros autorizados.**

► **Niveles de elaboración:** se establecen dos niveles de elaboración: **Nivel 1:** formas farmacéuticas no estériles y **Nivel 2:** formas farmacéuticas estériles.

► **Obtención de certificación:** todos los establecimientos elaboradores, con carácter previo al inicio de su actividad **deberán solicitar la correspondiente certificación acreditativa de la disponibilidad de los medios necesarios para la elaboración de fórmulas magistrales y preparados oficinales en el nivel de formulación solicitado.**

► **Autorización elaboradores de formas farmacéuticas:** en este caso deberán solicitar la oportuna autorización.

► **Registro:** se crea un registro de oficinas de farmacia y servicios de farmacia con certificación o autorización para elaborar fórmulas magistrales que él deberá constar su categoría y nivel de elaboración.

PLAZOS: Les informamos de que las oficinas de farmacia y servicios de farmacia disponen de un plazo de tres meses para presentar la solicitud de certificación y, en su caso, de autorización para elaborar a terceros, desde la entrada en vigor del mismo, el pasado día 22 de julio del presente año. Esto es, **ANTES DEL 22 DE OCTUBRE DE 2009.**

La aplicación del decreto se llevará a cabo como se indica a continuación:

a) Las farmacias que han estado elaborando fórmulas magistrales hasta la fecha:

► Disponen de **3 meses (hasta el 22 de octubre de 2009)** para presentar la solicitud de certificación y/o autorización a terceros, pu-

diendo seguir elaborando fórmulas hasta obtener la oportuna resolución.

► Las que elaboren estériles, con la solicitud de certificación, presentarán proyecto de adaptación y plazo previsto.

b) Tras la emisión de la certificación, las oficinas y servicios de farmacia que lo soliciten quedarán incluidos dentro de la categoría de elaboradoras, dentro del nivel de elaboración para las formas farmacéuticas que hayan indicado, **formando parte, de oficio, del Registro de oficinas y servicios de farmacia elaboradoras.**

c) Toda modificación de las condiciones iniciales de autorización deberán notificarse y solicitar una nueva certificación o autorización, en su caso, a fin de que el Registro esté permanente y correctamente actualizado.

El plazo de resolución en los procedimientos contemplados en el Decreto 65/2009 será de **seis meses**. Una vez transcurrido dicho plazo sin que por la Administración competente se hubiera dictado y notificado resolución expresa, **SE PODRÁ ENTENDER ESTIMADA LA SOLICITUD DE CERTIFICACIÓN O AUTORIZACIÓN, POR SILENCIO ADMINISTRATIVO.**

EN EL CASO DE LOS ESTABLECIMIENTOS SIN ELABORACIÓN PROPIA, éstos dispondrán de un **plazo de doce meses (hasta el 22 de julio de 2010)** para encargar a terceros la elaboración de fórmulas magistrales y preparados oficinales, en aras a dar cumplimiento a su obligación de dispensación. **A tal efecto deberán suscribir un acuerdo de colaboración (arrendamiento de servicios) con la farmacia previamente autorizada por Sanidad y para cuya redacción y perfeccionamiento les ofrecemos los servicios del departamento jurídico de ASEFARMA.**

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un mail a

juridico@asefarma.com

Nota informativa especial sobre la gripe A y su incidencia en la farmacia

1 CONSIDERACIONES GENERALES:

Es fundamental preparar a la empresa para los numerosos casos de gripe que se espera aparezcan en otoño. El Ministerio de Sanidad ha elaborado un “**PLAN DE ACTUACIÓN A EMPRESAS O CENTROS DE TRABAJO FRENTE A EMERGENCIAS EN RELACIÓN A LA PANDEMIA DE GRIPE**”. En el mismo se establecen las pautas a seguir para evitar el contagio, y procurar minimizar los efectos negativos que puede ocasionar en la empresa.

El virus de la gripe A puede afectar a los propios empleados de la farmacia, a sus proveedores y clientes. El impacto de una pandemia sobre el personal de las empresas, la disponibilidad de medios de transporte, comunicaciones o servicios de salud, dañaría de forma importante su negocio. Las previsiones sitúan el alcance de contagio al 20% de la población, causando tasas de absentismo laboral de hasta el 40%.

2 CONSIDERACIONES ESPECÍFICAS PARA FARMACIAS:

En el caso de la farmacia, el alto nivel de absentismo podría dar lugar a situaciones tales como ausencia de farmacéuticos adjuntos en farmacias con ampliación de horario, dificultad a la hora de establecer turnos de trabajo,...

Desde Asefarma, queremos establecer una serie de recomendaciones para suavizar este impacto negativo, tales como:

1

Determinar qué áreas y quiénes son los empleados esenciales y productos y servicios fundamentales que necesitará para no interrumpir el funcionamiento de la empresa.

2

Prepararse para un escenario que puede requerir aumentar la demanda de los productos que ofrece la farmacia (aumentarán los pedidos de mascarillas, geles desinfectantes, toallitas húmedas, así como los tratamientos necesarios para combatirla).

- 3 Establecer reglas para modificar la frecuencia y el tipo de contacto de persona a persona (como los apretones de manos, reuniones...) entre los empleados, clientes, proveedores.... Evitar por ejemplo que se comparta en la farmacia material de oficina, escritorio, teclado de ordenador...
- 4 Identificar a los empleados de la farmacia con necesidades especiales (problemas respiratorios, mujeres embarazadas) e informar a los trabajadores de la conveniencia de vacunación contra la gripe estacional.
- 5 Prevenir la propagación de la gripe en la farmacia: Procurar una adecuada ventilación del centro. Es aconsejable disponer en la farmacia de pañuelos desechables y papeleras para tirarlos, dispensadores de geles desinfectantes que faciliten el lavado de manos frecuentemente.
- 6 Establecer reglas con respecto a los permisos y compensaciones por enfermedad: flexibilizando los permisos, puesto que un trabajador con gripe en la farmacia, debido a la rapidez en el contagio, se traduce en más trabajadores enfermos y bajas laborales concatenadas. De tal forma, que el trabajador que se sospeche esté enfermo, debería tener permiso inmediato y obligado por enfermedad.
- 7 Trabajo en casa: si en la farmacia, uno o varios empleados realizan labores administrativas que puedan ser realizadas de forma telemática desde casa, permitir que desempeñen este trabajo sin tener que ir físicamente a la farmacia. (Ordenar facturas, trabajo informático, etc.).
- 8 Identificar a los empleados clave para el funcionamiento del negocio y en base a ellos realizar turnos de trabajo, para que en todas las franjas horarias nos encontremos con la presencia por ejemplo de un facultativo. Si usted tiene nombrados dos adjuntos hay que evitar que coincidan en turnos y pueda darse baja laboral a la vez de ambos.
- 9 Previsión de un incremento en la partida del gasto de personal: Ya que en caso de pandemia la farmacia puede que tenga que cubrir bajas de los trabajadores a través de contratos de sustitución.
- 10 Identificar las tareas y los documentos esenciales en la farmacia y asegurarse de que se ha designado suficiente personal para acceder a ellos en caso de necesidad. Por ejemplo: que el programa de gestión de inventario no esté en conocimiento de un único empleado, ni el resto del manejo de programas informáticos.

3 CONSIDERACIONES LEGALES:

En el momento actual, el Ministerio de Sanidad, está coordinado con las autoridades sanitarias de las Comunidades Autónomas, la actualización del Plan de la Pandemia de Gripe a la situación provocada por el

nuevo virus de la gripe, en el cual se establecen recomendaciones a las empresas para que el impacto en las mismas se minimice, es decir, no existe obligatoriedad por parte de las empresas de su cumplimiento, aunque desde Asefarma queremos insistir en lo aconsejable del cumplimiento de estas recomendaciones.

Existen además unas consideraciones legales a tener en cuenta, tales como:

1

La farmacia que estime oportuno que sus empleados se encuentren en aislamiento preventivo (cuarentena), pueden tramitar tales períodos como si se tratase de una baja por incapacidad temporal.

2

Existen farmacias que por su tipología (ejemplo: farmacias con ampliación de horario), se encuentran con la imposición legal de existencia de adjuntos, de tal forma que deben articular los turnos en previsión de posibles bajas de dichos adjuntos por enfermedad.

3

Es obligación del titular de farmacia establecer mecanismos necesarios para cuando se produzcan ausencias previstas o no del personal y adoptar medidas para el cumplimiento de lo previsto en la ley de ordenación farmacéutica. En caso de no poder garantizar el mantenimiento de la apertura al público, deberá comunicarse a Sanidad tal hecho (articulándose como cierre temporal).

4

Por todo lo anterior, si el titular de la farmacia lo estima conveniente, en el uso de sus facultades como empresario, podrá, respecto a sus empleados, modificar turnos, aplazar vacaciones, ampliar jornadas o imponer horas extras, todo ello con el fin de mantener la farmacia operativa por causa de la gripe a. Los trabajadores tendrán que aceptarlo por ser una decisión motivada por una causa justificada y que, además, siempre será una medida temporal, hasta que se restablezca la situación normal. Si no estuvieran de acuerdo podrán acudir a la jurisdicción laboral pero, a priori, deben cumplir la orden que se les dé bajo apercibimiento de sanción –que podría llegar a justificar un despido–.



CURSO PRÁCTICO DE GESTIÓN EMPRESARIAL DE OFICINAS DE FARMACIA

Tel: 91 445 11 33
Fecha inicio: 26 de octubre
Preguntar por: Mar Burgos
E-mail: marburgos@asefarma.com

Curso organizado por:

ASEFARMA

Para cualquier consulta o gestión
puede mandar un mail a

laboral@asefarma.com

Asefarma firma un acuerdo con Enlace Farmacéutico para incrementar la competitividad de las boticas

Con el objetivo de dotar a las oficinas de farmacia de las herramientas necesarias para ser más competitivas y diseñar acciones de marketing capaces de fomentar la venta de nuevos productos farma-



céuticos, la asesoría especializada en compra-venta de farmacias, Asefarma (www.asefarma.com) y la firma Enlace Farmacéutico, la compañía experta en Marketing Farmacéutico han firmado un acuerdo de colaboración. En palabras del socio-director de Asefarma, Carlos García-Mauriño, "queremos cubrir una necesidad básica de las farmacias y lo hacemos de la mano de una firma de solvencia y acreditada profesionalidad como es Enlace Farmacéutico, con quien podremos aportar mayores niveles de profesionalidad en todo el proceso de consultoría y marketing farmacéutico".

Asefarma debate con varios expertos el papel del farmacéutico en la actualidad

Promover y debatir ideas que generen que la voz del sector farmacéutico sea más alta, unificada y fuerte. Con esta intención tuvo lugar el primer "Desayuno de trabajo Asefarma". "Queríamos sentar en la misma mesa a quienes día a día están al frente de este sector y conocen en profundidad cuáles son las bondades y las carencias de unos profesionales que son muy útiles en nuestra sociedad", explica Carlos García Mauriño, socio-director de Asefarma y promotor del evento.

Para tal fin la Asesoría reunió a voces tan experimentadas como las de Fernando Vélez, Director General del Grupo Trébol, Miguel Bernaldez, director de sucursal de Caja de Ahorros del Mediterráneo, Ana María Rodríguez, presidenta de AFEDETO (Asociación de Farmacéuticos de Toledo) y miembro de FEFE, Belinda Jiménez, directora de PuntoFarma, la consultoría estratégica de Asefarma, Luz Leguin, directora técnica y de calidad del Grupo Cofares Alfredo García Guerrero, Farmacéutico en activo desde hace más de 40 años y Laura Parras, redactora jefe de PR Farmacia y moderadora de la reunión. Durante el encuentro se afirmó la importancia de estos profesionales de bata blanca a la hora de dar respuesta a los ciudadanos en pandemias tan recientes como la de la gripe A.

Asefarma y Hefame se alían para aumentar la rentabilidad en la distribución de los artículos de los farmacéuticos

Obtener mayores márgenes de rentabilidad y mejores condiciones de acceso a los productos farmacéuticos. Este es uno de los motivos por los que la asesoría Asefarma ha firmado un convenio de colaboración con Hefame, sociedad cooperativa con sede en Murcia y dedicada a la distribución de especialidades y artículos de farmacia y para-farmacia. "Hemos escogido a Hefame porque en la actualidad no había en el mercado una opción tan buena como la suya y que pudiera ofrecernos condiciones favorables y competitivas en la compra y distribución de referencias y de artículos para la red de clientes con la que contamos", explica Carlos García-Mauriño, socio-director de la Asesoría. "Este distribuidor tiene una cualidad muy importante como es la de saber adaptarse a las necesidades del farmacéutico, con los numerosos cambios del mercado".



¿Qué es esa luz?

Parece que lo peor de la más internacional de las crisis puede que haya pasado ya, pero, ¿alguien puede asegurárnoslo? Nosotros, aunque sí creemos que se ha tocado fondo no lo podemos asegurar. Los indicadores macroeconómicos no dan síntomas de rápida recuperación sino más bien de una lenta recuperación, siempre y cuando las autoridades ejerzan un mayor control financiero que no nos permita volver a caer en los mismos errores, tan recientes en la memoria. Podemos decir que estamos viendo una luz al final del túnel, pero es muy pronto para saber si esa luz será el final del túnel o como dice un amigo, un tren que viene de frente.

Aunque los mercados suelen adelantarse a la economía real, no nos fiamos de las subidas que



se han producido estos últimos meses. Nuestra forma de trabajar busca y otorga prioridad a la gestión patrimonial a largo plazo y después de cinco años de subidas entre el 2003 y el 2007 creemos que las caídas desde finales de 2007 hasta marzo de 2009 han sido de tal dimensión que la probabilidad de nuevos seísmos, aunque esperemos que de menor medida, nos parece bastante probable.

Consideramos que hay que estar en el mercado pero no se trata de todo o nada sino de arriesgar más o menos, dentro del perfil de inversor de cada uno, y creemos que todavía a día de hoy el riesgo que hay que asumir para aumentar peso en renta variable es muy elevado, no estando nada despejada la tendencia del mercado.

———— **PRUDENCIA.** Esa es nuestra recomendación. Exponer sólo lo necesario, ser pacientes y esperar a tiempos mejores, que no tenemos duda que los habrá. Como viene siendo habitual, os invitamos desde este Rincón a probar nuestra forma de trabajar y así poder asesorarles en la actualmente difícil tarea de la gestión patrimonial. —————

Ciclo de Jornadas para Farmacéuticos

La gestión de compras y la gestión adecuada de los productos en stock son dos de las fórmulas esenciales para incrementar los beneficios de las oficinas de farmacia. Bajo el epígrafe "Retos y claves para las oficinas de farmacia en tiempos de Crisis", el Grupo Asefarma va a organizar en próximas fechas un encuentro entre profesionales para debatir ideas sobre cómo afrontar los nuevos tiempos en la oficina de farmacia española. Para hacer más fuerte al mundo de las oficinas de farmacia hay que cambiar la mentalidad y gestionarlas con modernidad, aplicando técnicas legales y fiscales adecuadas y eficientes, así como las nuevas tecnologías y técnicas de gestión de compras y de gestión de stock.

Organiza: Asefarma

Lugar: c/General Martínez Campos, 5

Colabora: CEF

Asistencia Gratuita

Tel. 91 448 84 22



Para más información escriba un correo electrónico a comunicacion@asefarma.com

Para cualquier consulta o aclaración adicional, puede mandar un mail a

jmretamal@asefarma.com

Gestionar la oficina de farmacia en tiempo de crisis

Ante una época de crisis como la que estamos viviendo, la oficina de farmacia tiene que autoanalizarse, emprender nuevas iniciativas y saber diferenciarse del resto. Éstas son las claves para que la oficina de farmacia pueda ser capaz de hacer frente a la crisis. Pero para todo esto hay que partir de tener organización y un amplio conocimiento de la farmacia.

1 ESTRATEGIA DE VENTAS

El farmacéutico tiene que conocer las expectativas del cliente cuando acude a la farmacia, para orientar así las estrategias de ventas a lo que su público realmente necesita y demanda. Por lo tanto, hay que analizar muy bien el tipo de cliente que acude a la farmacia. Esta tarea se puede conseguir con **la realización de un cuestionario anual de opinión y tener un buzón de sugerencias, que invite al cliente a opinar.**

Con toda esta información, el farmacéutico podrá orientar su plan de marketing, con diferentes campañas, promociones y acciones sanitarias, todo ello fundamental para aportar dinamismo y diferenciación a la oficina de farmacia.

2 ATENCIÓN AL CLIENTE Y FIDELIZACIÓN

Se trata de conseguir que el cliente vuelva a nuestra oficina de farmacia, para lo que hay que conseguir fidelizarlo, y en ello juega un pa-

pel primordial la atención personalizada, amable y altamente profesional que se ofrezca al cliente.

Para la fidelización de los clientes **existen planes especializados con estrategias de descuento definidas, campañas de fidelidad, mailing, y con tarjetas que permite hacer un seguimiento real de los clientes, y de la evolución y resultados que el plan consigue.**

3 ATENCIÓN FARMACÉUTICA

La atención farmacéutica es clave para la diferenciación de la oficina de farmacia frente a otros puntos de venta.

Ante esto, la oficina de farmacia debe tener un equipo de profesionales muy formado y especializado, para ofrecer así una atención farmacéutica altamente profesional y personalizada, que permita conocer mejor las patologías de los clientes y fidelizarlos. La implantación de la receta electrónica puede ayudar a la oficina de farmacia, en su labor de atención farmacéutica con la obtención de datos, que permitan crear el perfil farmacoterapéutico de la farmacia.

4 COMPETENCIA

Es importante que el farmacéutico conozca bien el mercado, ya que cada vez son más los establecimientos que compiten hoy en día con la oficina

Consultoría estratégica puntofarma

de farmacia, en la venta de productos de parafarmacia y perfumería.

5 PERSONAL DE LA FARMACIA

Es muy importante para los resultados de la farmacia como empresa, tener un equipo implicado, muy motivado, con alta formación y bien remunerado.

Para la **motivación del personal es fundamental** que el farmacéutico titular delegue parte de sus responsabilidades en ellos, demostrando así su confianza con el equipo.

Los empleados deben tener una asignación de tareas muy bien definida y parcelada.

Es necesario **implantar procesos de selección de personal más exhaustivos**, explicando claramente cuál es la filosofía de la farmacia y valorar también cómo se desenvuelve el candidato al puesto en determinadas situaciones.

Las evaluaciones del equipo deben ser individuales y cada seis meses para conocer lo que cada uno piensa de su trabajo y valorar si se puede hacer más de lo que se hace.

6 GESTIÓN DEL STOCK

Para mejorar la gestión de stock en la oficina de farmacia **hay diferentes pautas a seguir:**

- Definición de la rotación del almacén para los distintos tipos de productos.
- Definición de las familias de productos.

Para cualquier consulta o aclaración adicional, puede mandar un mail a

puntofarma@asefarma.com

- Análisis y control de los medicamentos genéricos existentes en la oficina de farmacia.
- Definir un modelo de compra (compra a distribuidoras y compra directa) que maximice la rentabilidad.
- Programación de compras en la oficina de farmacia para minimizar los picos de pagos.
- Definición de los indicadores de gestión para la función de compras.
- Seguimiento de los indicadores definidos para verificar la ganancia obtenida.

7 AYUDAS PARA LA OFICINA DE FARMACIA

El farmacéutico tiene que buscar apoyos que le ayuden a ofrecer un servicio de mayor calidad en la cooperativa y ceder parte de su gestión a ésta, que además es de su propiedad. El buscar este apoyo bajo capital no farmacéutico puede suponer un riesgo para el mantenimiento del modelo de farmacia español. En tiempos de crisis existen vías de respaldo para los negocios como ayudas económicas, préstamos, soluciones para diferir impuestos, etc.

La inversión en tecnología, los gastos de formación de la plantilla, estudiar la compra de un inmueble alquilado y revisar los gastos de la gestión cotidiana son algunas líneas que pueden ayudar a mejorar la rentabilidad de la oficina de farmacia.

Existen también mejoras fiscales para las empresas e incluso la posibilidad de diferir el pago de impuestos, para empresas con necesidad de liquidez.

EL GRUPO DE COMPRAS Y GESTIÓN DEL MARKETING DE ASEFARMA SE LLAMA

PUNTOFARMA

Infórmate sobre sus ventajas

Tel. 91 445 11 33

E-mail: puntofarma@asefarma.com



EN RECOR S.L. CONTAMOS CON LA EXPERIENCIA QUE NOS PROPORCIONAN MÁS DE 15 AÑOS DE EJERCICIO PROFESIONAL EN EL MUNDO DE LA REHABILITACIÓN.

- VALORACIÓN, EJECUCIÓN Y CONTROL DE OBRA.
- REALIZACIÓN DE PROYECTOS, DISTRIBUCIONES Y DECORACIÓN.
- TRAMITE DE LICENCIAS.
- REALIZACIÓN DE PLANOS PARA SANIDAD.
- OBRA CIVIL Y MOBILIARIO.



ESPECIALISTAS EN OFICINAS DE FARMACIA



- ASESORAMIENTO PERSONALIZADO.
- PRESUPUESTO GRATUITO Y SIN COMPROMISO.
- ENTREGA DE OBRA "LLAVE EN MANO".
- INDEMNIZACIÓN DIARIA POR DEMORA EN ENTREGA.
- GARANTÍA POR ESCRITO DE 12 MESES.



TRANSMISIONES DE FARMACIAS



ASEFARMA
Asesoría de Farmacias

TELF. 91 445 11 33

www.asefarma.com // asefarma@asefarma.com

- Desde hace 15 años somos una de las Asesorías de farmacias líder en la compraventa de farmacias a nivel nacional.
- Nuestra especialización, experiencia y buen hacer garantiza el buen fin de las compraventas que gestionamos. Contamos con el certificado ISO 9001:2000.
- Al vendedor le valoramos la botica sin ningún compromiso, y el adquiriente puede comprar con nosotros con la tranquilidad de que le certificamos las ventas de la farmacia que va a adquirir.
- Contamos con una amplia base de datos tanto de compradores como de vendedores, lo que facilita la búsqueda y localización de un comprador idóneo y garantiza un buen acuerdo para ambas partes.

Ejemplos representativos de un amplio catálogo de farmacias a la venta:

✓ MADRID CAPITAL

Facturación superior a 1.500.000€ con local en propiedad y capacidad total de reembolso. Precio de Licencia 2.550.000€

Farmacia de barrio en zona de paso con amplio local en propiedad facturación 900.700€. Precio de Licencia 1.801.400€

Farmacia horario de ocho horas, alto porcentaje de Seguridad Social, facturación 420.000€.

Tenemos Licencias para traslado en Madrid capital. Precio de Licencia 601.012€

✓ COMUNIDAD DE MADRID

Farmacia de barrio poblado, próxima a centro comercial, con facturación de 475.000€ y local en propiedad. Precio de Licencia 950.000€

✓ CASTILLA Y LEÓN

Farmacia única, en población cercana a Madrid, facturación 995.000€, amplio local con opción alquiler o compra. Precio de Licencia 1.890.500€

Farmacia rural con local en alquiler del Ayuntamiento, facturación 156.000€. Precio Licencia 296.400€

✓ CASTILLA LA MANCHA

Facturación 720.000€ amplio local en alquiler con instalaciones de diseño innovador. Precio de Licencia 1.440.000€

* honorarios no incluidos en el precio de la licencia.

Para cualquier consulta o gestión
puede dirigir un mail a

tecofarma@asefarma.com