



# Memoria 2012

---



**ASEFARMA**  
Gestión Dinámica de Farmacias

# Índice

Presentación.....	3
Reconocimientos.....	4
Recursos Humanos.....	5
Servicios y áreas de asesoramiento.....	7
Convenios y acuerdos de colaboración....	11
Presencia externa de Asefarma.....	13
Jornadas y Cursos.....	16
Hitos 2012.....	28
Cronograma actividades 2012.....	33
Anexos.....	35
• Impactos en prensa	
• Nuestros medios	

# Presentación

Asefarma nació hace más de 18 años respondiendo a la necesidad creciente de asesoramiento por parte de los farmacéuticos en áreas como fiscal, laboral o contable.

Con el paso de los años esas necesidades aumentaron a la par que también lo hicieron sus servicios. Hoy podemos decir que Asefarma es una asesoría constituida por más de 42 profesionales que trabajan en áreas como fiscal, laboral, contable, financiera, de seguros, jurídica, consultoría de gestión dinámica y en transmisión de oficinas de farmacia.

Una asesoría comprometida en hallar soluciones a los problemas que la actividad profesional del farmacéutico plantea, que mantiene un contacto directo y continuo con sus clientes, a los que informa de las novedades que se dan en todos los ámbitos antes señalados, y sobre cómo les afectan tanto a ellos como a su oficina de farmacia.

# Reconocimientos

## EQA ISO 9001



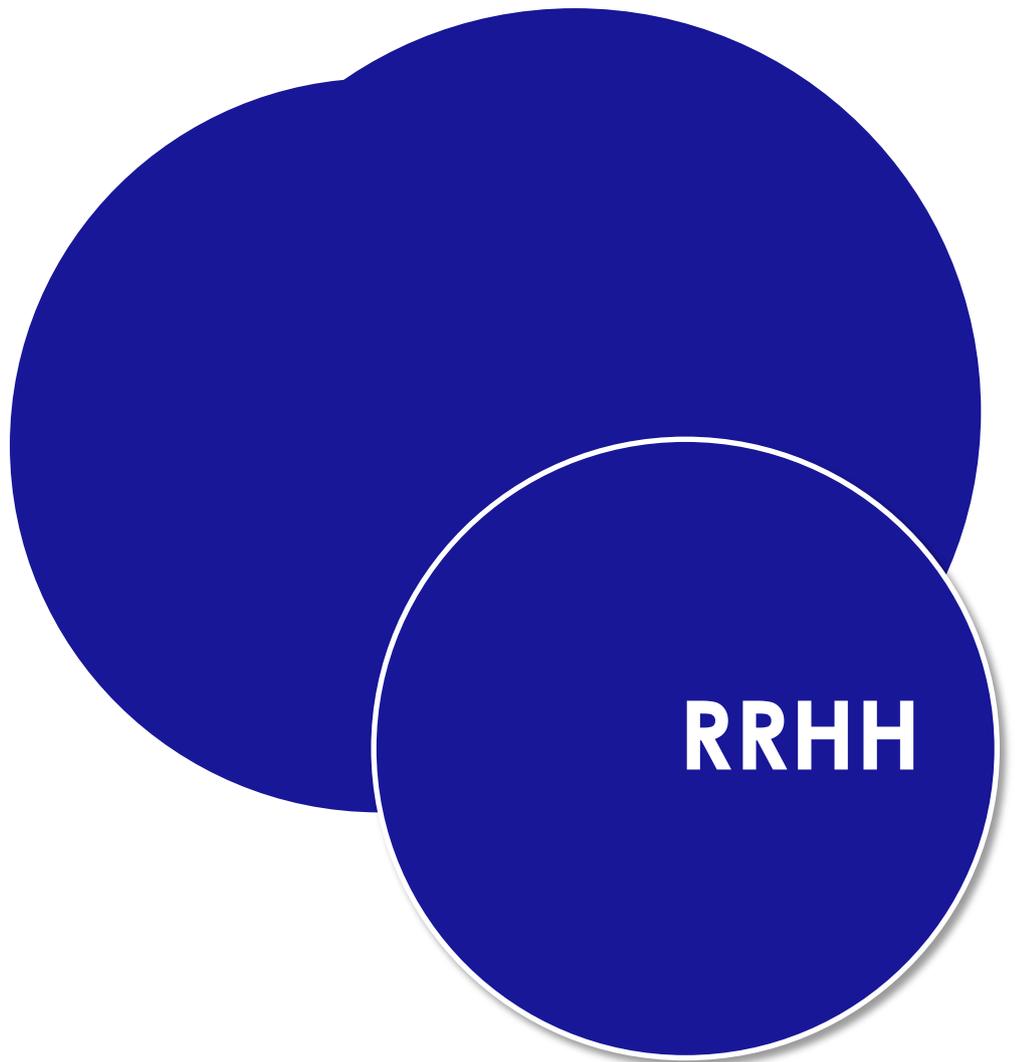
Para la consecución de sus objetivos estratégicos, Asefarma implantó hace ya cuatro años un sistema de calidad de acuerdo con los requisitos de la norma UNE-EN-ISO 9001:2008, de manera que se compromete a la mejora continua de todas sus actividades con el fin de asegurar una buena calidad del servicio ofrecido a sus clientes.

Por tanto la política de calidad de Asefarma se basa en el cumplimiento de principios como la satisfacción de los clientes, la fidelización de nuevos clientes, el aporte de un valor añadido al cliente, la mejora continua de las capacidades y del rendimiento de la organización, estableciendo unos objetivos concretos para cada acción emprendida, la comprensión de las necesidades presentes y futuras de los clientes para llegar a satisfacerlas y exceder sus expectativas o la mejora de la comunicación interna a todos los niveles.

## Otros Reconocimientos

Asimismo, y en los últimos 10 años, Asefarma ha sido galardonada con diferentes premios y reconocimientos como:

- 2003: Áccesit de Finalista de Carlos García-Mauriño en los premios convocados por la Asociación de Jóvenes Empresarios (AJE).
- 2003: Galardón PREL a la Excelencia en Cultura Preventiva.
- 2005: Puntofarma es premiada por Unidad Editorial-Correo Farmacéutico como 'Mejor iniciativa farmacéutica'
- 2009: El Blog de Asefarma recibe de Unidad Editorial – Correo Farmacéutico el premio a 'Mejor iniciativa farmacéutica'.



**RRHH**

# Recursos Humanos

Un equipo de 42 profesionales, con alta cualificación y amplia experiencia, desarrolla su trabajo en las diferentes áreas de la asesoría y conforma la estructura de Asefarma.

La plantilla está estructurada en diversos departamentos (fiscal, contable, jurídico, laboral, financiero, seguros, comercial, gestión dinámica y grupo de compras). Además estos profesionales han adquirido un alto grado de especialización en su actividad, derivado del tiempo dedicado a conocer las necesidades de los farmacéuticos en cada uno de los departamentos.

Por su parte, la necesidad de refrescar conocimientos ya adquiridos es una máxima constante en el equipo de Asefarma, que continuamente recurre a la formación para mejorar y especializarse. Un ejemplo de ello son las sesiones formativas que se han desarrollado en los meses de agosto y octubre con el departamento de Transmisiones, en las que se han podido ver aspectos de la actualidad del sector como la bajada de márgenes o la aprobación de Reales Decretos que están afectando de lleno a las oficinas de farmacia.





**Servicios y  
áreas de  
asesoramiento**

# Servicios y áreas de asesoramiento

El objetivo fundamental de Asefarma es ofrecer un servicio integral al farmacéutico.

A continuación detallamos los servicios principales de la asesoría:

## Asesoría Fiscal

El departamento fiscal es el encargado de conseguir un máximo ahorro fiscal en el pago de los impuestos de los clientes de Asefarma.



## Asesoría Jurídica

Los asuntos legales que genera una farmacia y la actividad de los farmacéuticos, en cualquier ámbito del Derecho (civil, sanitario, penal, administrativo, etc.) son dirigidos por abogados especializados en estos temas.



## Asesoría Laboral

Asefarma está especializada en la actividad de farmacia, y además de confeccionar nóminas y seguros sociales, asesora a sus clientes sobre tipologías de contratos y sobre las posibles bonificaciones que puedan aplicarse en los mismos, minimizando el coste empresarial.

En caso de conflictividad laboral (despidos, sanciones) el departamento laboral es el encargado de llevar a buen fin el asunto de que se trate.



## Servicios y áreas de asesoramiento

### Departamento Comercial: Transmisiones de oficinas de Farmacia

Asefarma no es mero transmisor o intermediario, sino un equipo de profesionales que acompaña al cliente a lo largo de todo el proceso de compra o venta de la farmacia.

Entre las labores del departamento comercial se encuentra la revisión y realización, en su caso, de aquellos contratos que deben ser firmados en orden a proceder a llevar a buen término la transmisión completa y libre de cargas de la oficina de farmacia mediante escritura pública, incluyendo, en todas estas actuaciones, la planificación fiscal y financiera necesaria.



### Asesoría Financiera y Correduría de Seguros

El compromiso de Asefarma es ofrecer soluciones a todas las cuestiones patrimoniales.

#### ■ **Gestión patrimonial:**

Planificación, distribución, selección y seguimiento de las inversiones de los clientes de Asefarma con absoluta independencia.

#### ■ **Financiación:**

Búsqueda y estudios de financiación para farmacias, elaboración de planes de viabilidad y estudios económicos.

### Correduría de Seguros

Gestión Integral de las necesidades aseguradoras, tanto a nivel profesional como personal, de los clientes de Asefarma. Auditoría de sus seguros actuales y análisis de las necesidades reales de seguro. Mediación en la suscripción de pólizas con diferentes Compañías del Sector.

Tramitación y seguimiento de los siniestros.



## Servicios y áreas de asesoramiento

### Consultoría de Gestión Dinámica y Gestión de Grupos de compras

#### Consultoría Estratégica:

Este servicio incluye asesoramiento a la farmacia en la gestión de compras y ventas.

#### Asefarma Gestión:

Tan importante es la aplicación de una gestión dinámica en la farmacia, que Asefarma ofrece al farmacéutico la posibilidad de llevarla a cabo *in situ* con una persona dedicada enteramente a ello.

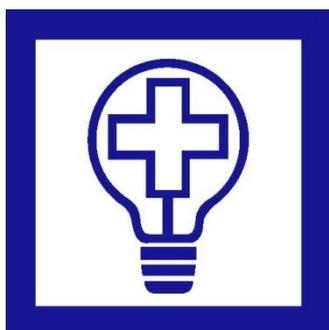
#### Protocolos de calidad:

Una herramienta importante en la **gestión dinámica** es la normalización y la optimización de los procedimientos de trabajo. Estos manuales intentan simplificar y estandarizar el manejo de los distintos aspectos de la farmacia para mejorarlos y ahorrar tiempo y costes.



### Formación

Conscientes de que el farmacéutico necesita crecer como profesional cada día, Asefarma ofrece a sus clientes cursos de gestión empresarial, gestión dinámica y jornadas y seminarios especializados para profesionales de farmacia.





**Acuerdos de  
colaboración**

# Convenios y acuerdos de colaboración

Asefarma, en su afán por ofrecer el mejor y más completo servicio en asesoría de gestión dinámica a sus clientes farmacéuticos, ha suscrito acuerdos de colaboración con entidades como **Concep** (para el diseño y mobiliario de farmacias rentables); **Enlace Farmacéutico** (consultoría de marketing estratégico para oficinas de farmacia); **Farmasoft** (empresa especializada en la selección e implantación de soluciones tecnológicas para oficinas de farmacia) **ARHOE** (para el apoyo y la suscripción del Manifiesto por unos Horarios Racionales); **Pérgola** (empresa experta en reformas y obra civil para las oficinas de farmacia), **Myde** (empresa de mobiliario y diseño especializado para oficinas de farmacia) y **CEF** (Mejora de la formación de los farmacéuticos)

En 2011 estableció un acuerdo de colaboración con **SalesFarma**, empresa de consultoría especializada en ventas, cuyas acciones están orientadas hacia la oficina de farmacia, y que que actualmente trabaja con varios de los clientes de la Asesoría que utilizan el servicio de Gestión Dinámica de Farmacias de Asefarma en materia de:

- Elaboración de estudios de mercado.
- Análisis de la competencia.
- Establecimiento de técnicas de Marketing y ventas para mejorar la rentabilidad de las farmacias participantes.

Y asimismo, a lo largo de 2012, ha firmado varios acuerdos de colaboración con empresas como **FEMXA** (consultoría de formación), **Willach** (empresa que ofrece sistemas de almacenamiento y robotización para farmacias) o **Apotheka** (empresa dedicada al diseño y a la reforma de farmacias).



Willach

femxa  
Grupo  
generamos conocimiento





**Presencia  
de  
Asefarma**

# Presencia de Asefarma

Varios han sido los actos en los que ha participado Asefarma a lo largo de este 2012, organizados por entidades como el Centro de Estudios Financieros de Madrid (CEF), la Asociación de Emprendedores de Madrid (ASECAM) o la Asociación para la Racionalización de los Horarios (ARHOE). En ellos, Asefarma ha tenido un papel importante y ha tomado lugar como ejemplo de empresa emprendedora y que se preocupa por la conciliación personal y laboral de sus empleados.

## ***Desayuno debate Ley de Emprendedores***

---

El pasado mes de abril, el Centro de Estudios Financieros de Madrid (CEF) acogió un desayuno – debate sobre la futura Ley de Emprendedores que anunció en meses anteriores el Gobierno. El acto estuvo organizado además del CEF, por la Asociación de Emprendedores de Madrid, ASECAM.

Carlos García-Mauriño, participó como miembro de la mesa de debate, representando la actividad emprendedora que inició hace más de 18 años y que se fraguó con la creación de Asefarma.



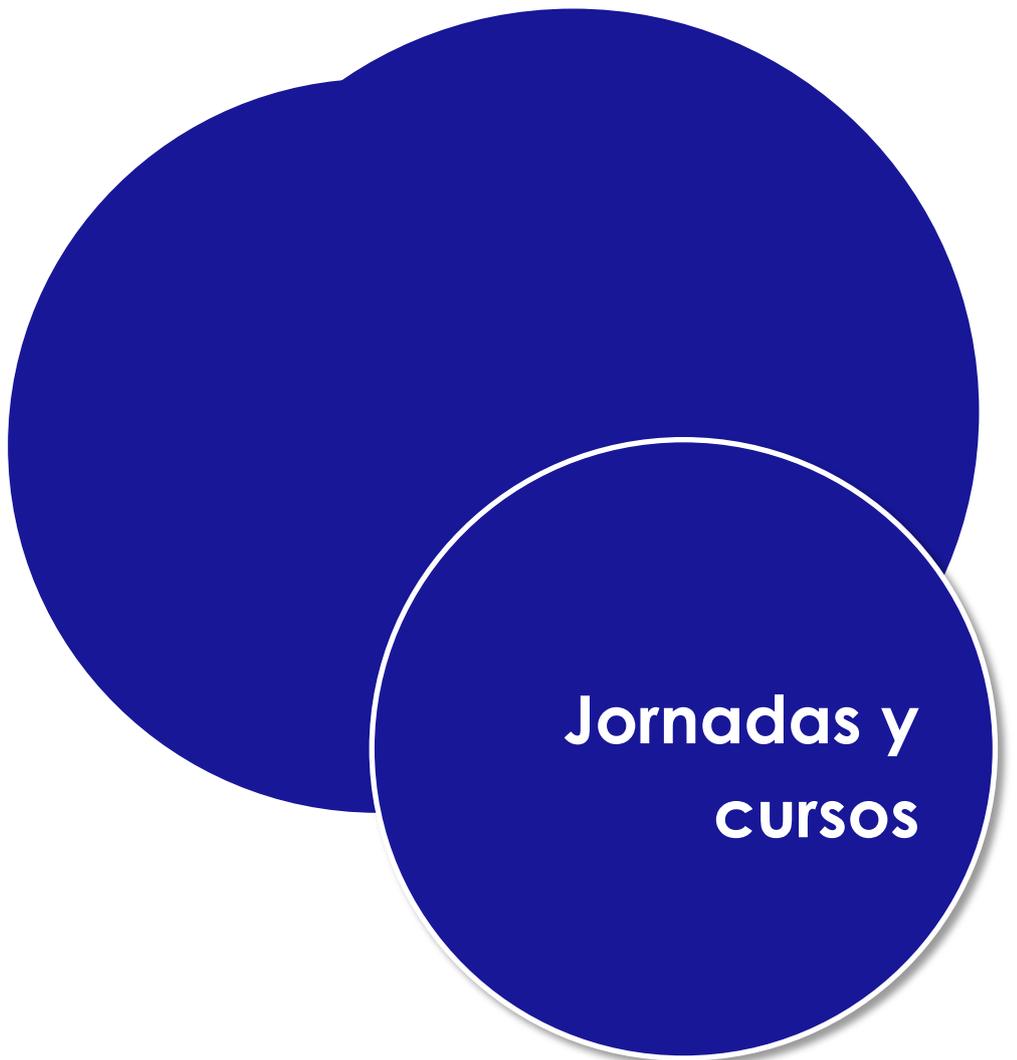
## Congreso de ARHOE

---

En el mes de octubre, el presidente de Asefarma, Carlos García-Mauriño, participó como ponente en el Congreso que la Asociación para la Racionalización de los Horarios (ARHOE) organizó en Madrid.

Como ya hiciera en años anteriores, y como ejemplo de empresa responsable, Carlos García-Mauriño expuso cómo, a su juicio, es necesario planificar los horarios en las empresas para conseguir la optimización del trabajo del equipo, y así, cómo es aplicado esto en Asefarma.





**Jornadas y  
cursos**

# Organización de Jornadas y cursos de especialización

## Jornadas para farmacéuticos:

### ¿Cómo puedo aumentar las ventas en mi farmacia?

Cerca de medio centenar de farmacéuticos asistió el pasado 29 de febrero a la jornada sobre la mejora de las ventas en la farmacia a través de la aplicación del Marketing, que organizó Asefarma en colaboración con la consultora especializada en ventas Salesfarma, y que tuvo lugar en el Centro de Estudios Financieros de Madrid, CEF.

Desde una perspectiva eminentemente práctica, los farmacéuticos asistentes pudieron ver cuáles son las mejores estrategias a seguir para llevar a cabo una buena venta, dónde fracasan las medidas tomadas hasta el momento y cuáles son las técnicas más eficaces para mejorar las ventas en la farmacia.



## Implementar un servicio de nutrición en la farmacia

El 92% de los pacientes encuestados en las farmacias que disponen de servicios añadidos, se muestra satisfecho al encontrar un área de nutrición en el que contar con asesoramiento especializado. Con ello, el consejo profesional del farmacéutico se convierte en un punto clave a tener en cuenta a la hora de implementar nuevos servicios en la oficina de farmacia.

Así se puso de manifiesto durante el taller que impartió Asefarma, con la colaboración de Salesfarma, durante el I Expo Congreso de Nutrición desde la Farmacia que tuvo lugar en IFEMA del 9 al 11 de mayo.

El taller contó con una amplísima afluencia de asistentes, quienes mostraron en todo momento un gran interés.



## **Uso de Internet como herramienta de comunicación para la farmacia: web, redes sociales, venta online...**

---

El pasado 20 de junio, el Centro de Estudios Financieros de Madrid (CEF) acogió la jornada sobre el uso de Internet y la Farmacia que organizó Asefarma y que fue impartido por Adela Bueno, responsable del departamento Jurídico.

Durante la jornada se destacó que a nivel legal, las oficinas de farmacia no pueden publicitarse por las vías tradicionales e incluso ven mermadas sus posibilidades de emitir dípticos o folletos explicativos de sus servicios por correr el riesgo de incumplir la normativa que impone el Ministerio de Sanidad. Sin embargo, y como explicó Adela Bueno durante su exposición "la Ley del Medicamento marca que la publicidad se considera una actividad que puede llegar a coartar la libertad del usuario en la elección de la oficina de farmacia a la que acudir. La cuestión es reflexionar sobre qué tipo de comunicación o acción comunicativa ha de llevar a cabo la farmacia para no coartarla y no incurrir en la infracción grave que marca la ley".



## ***Cómo aumentar el ticket medio de la farmacia a través de las ventas cruzadas***

---

El pasado 19 de septiembre Asefarma organizó una jornada sobre cómo sacarle partido a las ventas cruzadas en la farmacia para aumentar el ticket medio de cada empleado y sobre todo, cómo aplicar esta técnica de venta sin perder la atención farmacéutica de cara al cliente.

Una jornada para la que se contó con la colaboración de la consultora Salesfarma y a la que asistieron cerca de 40 farmacéuticos.



## **¿Cuáles son las últimas novedades fiscales que debe tener en cuenta el farmacéutico para ahorrar impuestos de cara al próximo año?**

---

Con objeto de que los farmacéuticos puedan ahorrar impuestos de cara al próximo año y de conocer cuáles son las últimas novedades fiscales que atañen a los profesionales del sector, el pasado 21 de noviembre tuvo lugar en el CEF. Una jornada que fue desarrollada por el director de Asefarma y responsable del área fiscal, Alejandro Briales.

En ella se destacó que la gran utilidad de este seminario es conocer, antes de que finalice el ejercicio fiscal, todas las medidas que podemos adoptar para minorar la cuantía a pagar o maximizar la cuantía a devolver “de nuestra gran temida declaración de IRPF 2012”. Como explicó a los asistentes, “la gran mayoría de estas medidas sólo se pueden adoptar antes de que finalice el año, por lo que es importante estudiarlas para tener margen de maniobra suficiente antes de que sea demasiado tarde”.



## ***Alternativas de inversión en momentos difíciles***

---

El pasado 29 de noviembre Asefarma contó con la colaboración de Citigold, el servicio de banca personal de Citibank, para organizar la jornada sobre alternativas de inversión en momentos difíciles. Un seminario que tuvo lugar, en horario de 19:00 a 21:00 horas en Lavinia (C/ José Ortega y Gasset, 16).

Como se trasladó a los asistentes, “una buena planificación financiera, profesional e independiente, se convierte en un punto clave en la estructuración del patrimonio de las personas, así como uno de los principales aspectos a contemplar para evitar situaciones de riesgo”.



### **Cursos de especialización para farmacéuticos:**

Además, y como viene siendo habitual, Asefarma ha contado este 2012 con la colaboración del **laboratorio MSD** para la organización de dos cursos de especialización dirigidos a farmacéuticos, que versaron sobre diferentes patologías y consultas que pueden llegar a encontrarse en la farmacia.

### **¿Es rinitis alérgica, alergia estacional o un simple resfriado?**

Seminario sobre la rinitis alérgica.

Nº asistentes: 46

Ponencia de Roberto Pelta Fernández, alergólogo



### **Tratamiento y consejo farmacéutico para el paciente con pérdida de cabello**

Seminario sobre la alopecia androgenética.

Nº asistentes: 46

Ponencia de Estefanía Esteban Barrera, farmacéutica.



# Otras iniciativas para farmacéuticos

## ***VI Edición del Curso Superior de Especialistas en Gestión de Oficinas de Farmacia***

---

El pasado 25 de octubre arrancó la VI Edición del Curso Superior de Especialistas en Gestión de Oficinas de Farmacia, una formación que hasta el próximo mes de mayo, impartirá Asefarma a cerca de 30 farmacéuticos en el Centro de Estudios Financieros de Madrid (CEF.-).

El curso abordará, en diferentes módulos (fiscal, laboral, jurídico y gerencial) desde una perspectiva práctica, cuáles son las claves que ha de tener en cuenta un buen gestor para sacarle el máximo partido y rendimiento a la oficina de farmacia.



## Ventas cruzadas en la farmacia

---

El pasado 27 de junio se celebró en la oficina de Asefarma la primera de las sesiones del Aula Nacional de Ventas Cruzadas (ANIVÉC) que ha puesto en marcha la asesoría en colaboración con la consultora especializada en ventas Salesfarma.

A través de esta jornada, los farmacéuticos pudieron conocer cuáles son las claves para que puedan llegar a realizar los cambios y controles en la farmacia con el objetivo de que acabe siendo del todo normal el ofrecimiento de venta cruzada en la farmacia.

Se les explicó el 'Qué' (lo que se va a ofrecer al cliente) y el 'Cómo' (sin agresividad y reforzando el consejo farmacéutico hacia el cliente) ofrecer los productos al cliente, empleando todas las estrategias posibles de venta cruzada y reforzando con ellas el consejo farmacéutico.



## Ciclo de seminarios Asefarma en el Colegio de Farmacéuticos de Toledo

---

Entre los meses de marzo y junio, Asefarma desarrolló varios seminarios dirigidos a farmacéuticos que versaron sobre aspectos básicos de marketing, gestión de RRHH y motivación de personal, gestión contable o gestión de compras y stock en la farmacia.

Unos cursillos, de dos horas de duración cada uno, que fueron impartidos por Salesfarma (para el área de Marketing y ventas, los meses de marzo y abril), la subdirectora del departamento de Contabilidad de Asefarma, Patricia Fernández (para el seminario de contabilidad básica), así como por la responsable del departamento de Gestión Dinámica, Belinda Jiménez.

La media de asistencia a los seminarios fue de 18-20 personas.



## ***Mesa con periodistas y farmacéuticos***

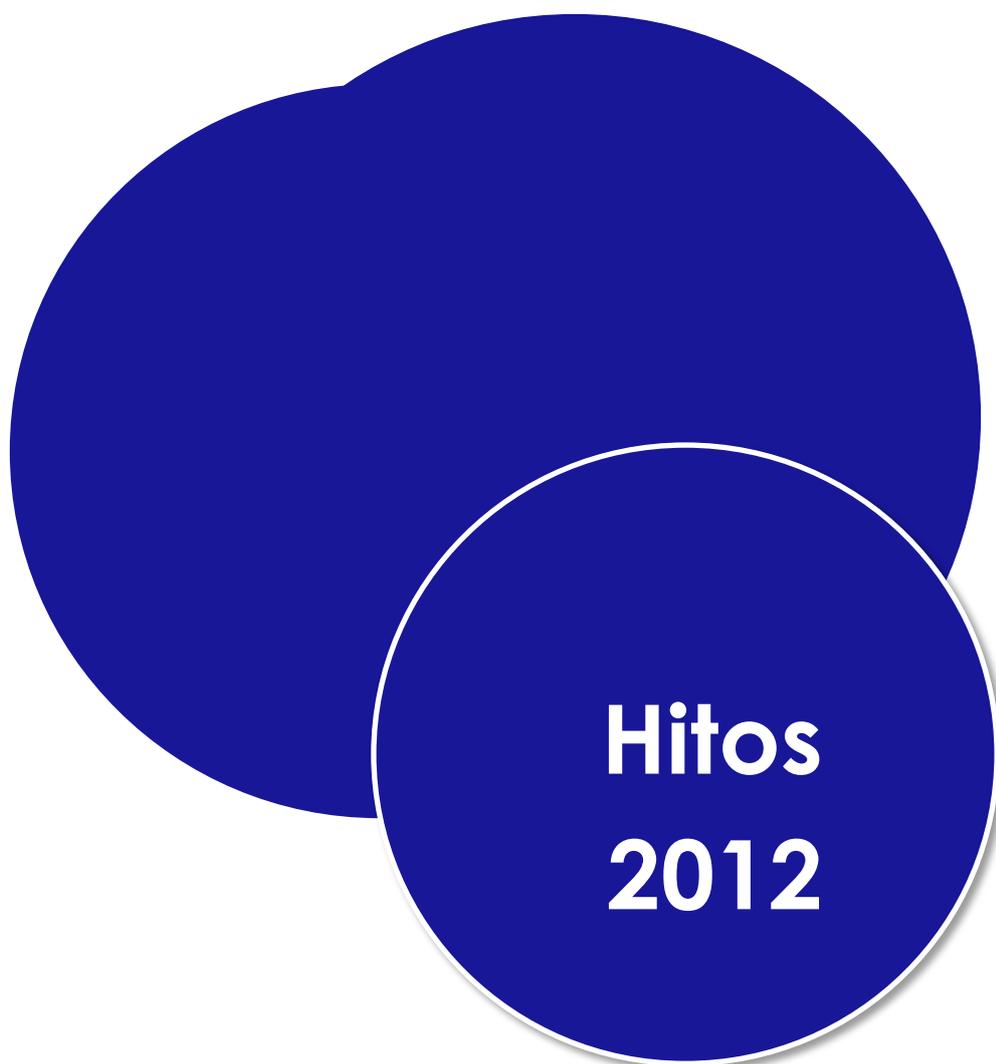
---

El pasado 12 de septiembre Asefarma celebró el primer encuentro entre periodistas del sector y farmacéuticos. Organizado en torno a una mesa de debate, el encuentro estuvo encabezado por el presidente de Asefarma, Carlos García-Mauriño, y por el director de la asesoría, Alejandro Briales.

La mesa de trabajo giró en torno a la desfinanciación de medicamentos, el copago farmacéutico o la subida del IVA y cómo todos estos aspectos están afectando a la farmacia madrileña.

Entre los farmacéuticos asistentes, se encontraron los clientes de Asefarma, Ramón Sánchez y Jesús Córdoba. Y entre los periodistas, destacó la asistencia de medios como El Economista, Correo Farmacéutico, la revista Acofar o el periódico digital Redacción Médica.





**Hitos  
2012**

# Hitos 2012

Este 2012, lleno de actividad para Asefarma, ha supuesto la culminación en muchos aspectos de iniciativas que nacieron hace tiempo y que a lo largo de este año han conseguido fraguar en las farmacias. Algunos como multitud de herramientas y actividades propias de una gestión dinámica, que se han llevado de la mano hasta más de medio centenar de boticas para conseguir aumentar su rentabilidad: técnicas de marketing farmacéutico, motivación de equipos, establecimiento de un cuadro de mandos adecuado, implantación de la venta cruzada en la farmacia, etc.

Y así, teniendo en mente en todo momento que la gestión dinámica en la farmacia pasa por concienciarse de que ésta es un espacio para la promoción de la salud y la prevención de enfermedades, y que es necesario ofrecer al cliente nuevos servicios que así lo demuestren, Asefarma participó del 9 al 11 de mayo en el **I Expo Congreso de Nutrición desde la Farmacia** que tuvo lugar en IFEMA.

Además de contar con un stand en el Expo Congreso, el día 10 Asefarma organizó un taller práctico donde se trasladó a más de 100 farmacéuticos asistentes cuál es la mejor manera de implementar un servicio de nutrición en la farmacia. Para lo cual se contó con la colaboración de la consultora especializada en ventas Salesfarma. Además, se celebró un sorteo en el que resultó ganadora de un iPad, una farmacéutica de Valladolid, Almudena Sánchez.



Pero no ha sido el único hito de este año.

El crecimiento de Asefarma ha quedado plasmado en la inauguración de **dos nuevas delegaciones este 2012**, que se suman a la que ya se abrió en 2010 en Valencia.

### **Asefarma Asturias**

Delegación comercial abierta en junio de 2012. Ubicada en la C/ Argüelles, 13 de Oviedo, una zona céntrica y muy bien situada de la ciudad.

La persona que dirige todas las acciones comerciales desde el Principado es Jesús María González, economista y master en asesoría fiscal y laboral con más de 15 años de experiencia.

Tras unos meses de rodaje, en el mes de noviembre se decidió organizar una jornada de presentación de Asefarma en el Principado, en la que se trasladó a los farmacéuticos la importancia de aplicar una gestión dinámica en la farmacia para aumentar su rentabilidad, y para la que se contó con la colaboración de la Federación Asturiana de Empresarios (FADE) y Concep, empresa especializada en arquitectura comercial y mobiliario para farmacias.

Asistieron más de 30 farmacéuticos de todo el Principado.



### **Asefarma Barcelona:**

Delegación comercial inaugurada en diciembre de 2012.

La importancia de la apertura de esta nueva delegación radica en que Cataluña es la segunda Comunidad Autónoma con mayor número de oficinas de farmacia y cuenta con una gran actividad en el sector.

Como ha explicado en alguna ocasión Carlos García-Mauriño, presidente de Asefarma, "Incrementar los clientes de la asesoría, aumentar la cartera de farmacias en venta y competir en nuevos mercados son los objetivos que nos hemos marcado con esta nueva apertura.

Dicha delegación estará completamente operativa a partir del 1 de marzo de 2013.

Aunque, si por algo destaca este 2012 es por haberse celebrado el **18 cumpleaños de Asefarma**, un evento que tuvo lugar el pasado 4 de octubre en la oficina de la asesoría en Madrid y que contó con la colaboración de Alejandro Almarza, de la consultora Salesfarma y del periodista Pedro Meyer.





**Cronograma de  
actividades  
2012**

## Enero

Publicación del vídeo corporativo y la memoria de actividades Asefarma 2011

## Febrero



Jornada sobre Marketing en la Farmacia

## Marzo

Comienzo de los preparativos para el I Expo Congreso de Nutrición desde la Farmacia

## Abril



Debate sobre la futura Ley de Emprendedores



Jornada Rinitis Alérgica

## Mayo



Jornada Nutrición en la farmacia



I Expo Congreso de Nutrición



Curso sobre Gestión Contable Básica, Col. Far. Toledo

## Junio



Jornada Farmacia e Internet



Curso sobre Gestión de compras y stock, Col. Far. Toledo

## Julio

I Sesión formativa para comerciales.

## Septiembre



Mesa de periodistas y farmacéuticos



Jornada sobre ventas cruzadas en la farmacia



II Sesión formativa comerciales

## Octubre



Inauguración VI Edición Curso CEF



18 cumpleaños de Asefarma



Congreso ARHOE

## Noviembre



Curso Alopecia



Jornada de Fiscal



Presentación Asefarma Asturias

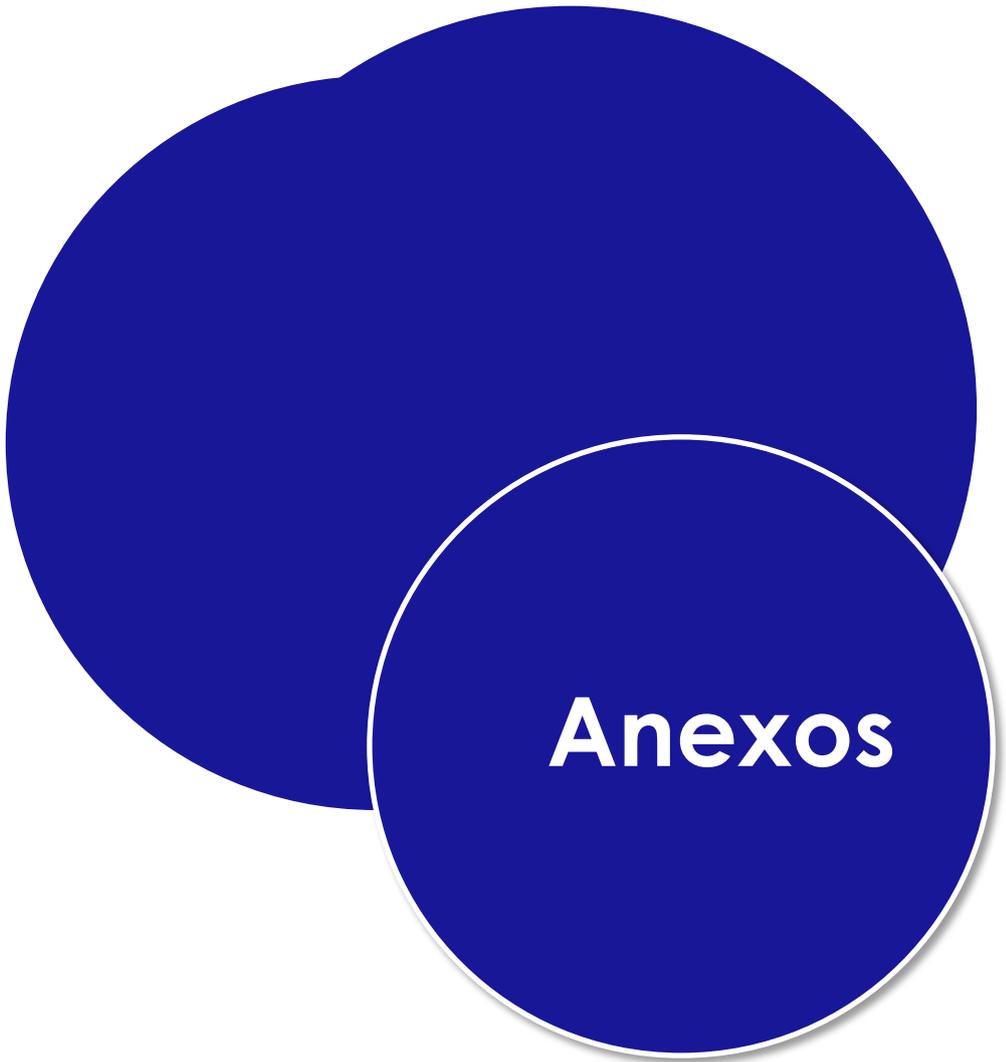


Jornada de Financiero

## Diciembre



Cena de Navidad de Asefarma



**Anexos**

# Asefarma en los medios

Las apariciones en prensa de Asefarma se han producido a lo largo de este 2012 casi de forma habitual. Así, tanto en medios especializados como en otras publicaciones en papel o en radio y televisión, Asefarma ha hecho llegar a la opinión pública la necesidad de aplicar una gestión dinámica en la farmacia para conseguir incrementar su rentabilidad.

Haciendo un ligero recuento, el total de notas enviadas a los medios a lo largo de 2012 ha sido de 41, siendo el siguiente el resultado de las apariciones en prensa especializada de Asefarma:

- Correo Farmacéutico: 24 apariciones
- El Global: 22 apariciones

Asimismo, también han mostrado su interés por la asesoría, medios digitales especializados como:

- CorreoFarmaceutico.com: 16 apariciones
- Elglobal.net: 17 apariciones
- Elfarmaceutico.com: 19 apariciones
- ImFarmacias.es: 17 apariciones
- (Rev. Farmespaña) Farmespana.es: 11 apariciones
- Ed. Digital de la revista Acofar: 11 apariciones

No obstante, otros muchos medios como los que se muestran a continuación a modo de ejemplo, han cubierto informaciones gracias a Asefarma:



Estrategia Empresarial  
Enero 2012



Correo Farmacéutico  
(Tribuna) Marzo 2012



La Tribuna de Toledo  
Abril 2012



ABC  
Abril 2012



Revista Capital  
Mayo 2012



El Comercio  
Junio 2012



El Correo Gallego  
Julio 2012



ABC Andalucía  
Aaosto 2012



Lanza  
Septiembre 2012



Consejos de Tu Farmacéutico  
Octubre 2012



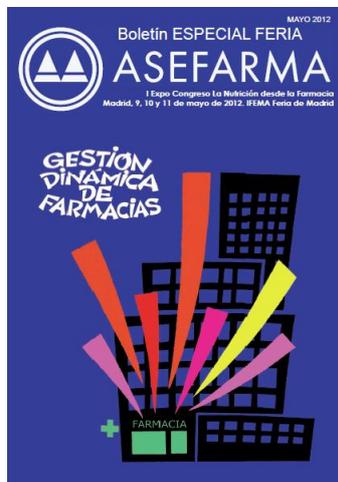
TV Aragón  
Noviembre 2012

Otros medios audiovisuales, han entrevistado a varios miembros de Asefarma, como:

- Onda Cero Castellón
- Radio Voz
- Onda Regional de Murcia
- Mas Cuota Contenidos (TV digital)
- TV de Aragón

# Nuestros medios

Asefarma ha continuado editando su boletín informativo trimestral. Asimismo, se ha seguido actualizando la página web corporativa, así como el Blog de la empresa, incrementando en ambos en los últimos meses el número de visitas recibidas.



Además, este año se han incorporado a nuestros medios, dos nuevos boletines:

- **Boletín Interno:** Nacido en mayo, se envía en pdf y de forma interna a los empleados con periodicidad mensual. La publicación recoge las últimas novedades ocurridas en el seno de la empresa: desde actividades, celebraciones y jornadas, hasta últimos acontecimientos y un tablón de próximas actividades a realizar.



- **Boletín digital para clientes:** Nacido en noviembre. El objetivo de este boletín es condensar gran parte de las circulares informativas que se envían con carácter semanal a los clientes, de modo que en un único documento, se incluyan todas las noticias susceptibles de ser interesantes para la farmacia.



Este boletín sigue el formato del boletín interno para empleados y se envía sin periodicidad concreta, intentando que el periodo mínimo entre dos boletines no sea inferior a la quincena.

Asimismo, y como Asefarma viene haciendo desde hace años, se ha continuado con el envío de circulares informativas a clientes, Notas quincenales de Gestión Dinámica (con consejos de Marketing aplicables en la farmacia), así como protocolos especializados. A lo largo de 2012, han sido:

- Circulares: 22
- Notas quincenales de Gestión Dinámica: 20
- Protocolos especializados: 3

Por otro lado, Asefarma ha continuado actualizando otros medios con los que cuenta: el blog y la página web, que además, han adquirido el sello como Páginas de Interés Sanitario, otorgado por el Portal 'Portalesmedicos.com'.

**Web:** Creada en 2008, la página web de Asefarma es actualizada cada semana en algunas de sus áreas como las noticias, la bolsa de trabajo, las farmacias en venta o el apartado de prensa con los últimos impactos producidos en medios.

Con datos actualizados a diciembre de 2012, la web ha registrado en 2012 cerca de 36.000 visitas.



**Blog:** Abierto desde 2009 en la plataforma Blogger, es uno de los canales informativos de Asefarma. Se actualiza dos o tres veces a la semana, cerrando como entrada fija todos los lunes un resumen semanal de noticias del sector.

Con datos actualizados a diciembre de 2012, el blog cuenta con 13.075 visitas, de las cuales 9.009 son de este año.



### **Perfiles en Redes Sociales:**

Desde 2011 Asefarma cuenta con perfiles abiertos en Facebook, Twitter y LinkedIn, tres de las redes sociales más populares. A través de los mismos comunica con clientes y otros usuarios interesados en el mundo de las farmacias, las últimas noticias de actualidad que atañen al sector.

Dichos perfiles son actualizados diariamente con nuevas entradas, enlaces y comentarios, y registran los siguientes números:

- **Facebook:** Abierto en 2011, cuenta (con datos cerrados a mes de diciembre) con 314 'Me gusta' y una media de 37 personas que ven las publicaciones de Asefarma diariamente.



- **Twitter:** Abierto en 2011, esta red registra, con datos de diciembre, un total de:
  - 1.372 tweets
  - 742 seguidores



- **LinkedIn:** Abierto en 2011, cuenta en la actualidad con un total de 187 contactos.





C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid

Madrid – Asturias – Barcelona - Valencia

E-mail: [asefarma@asefarma.com](mailto:asefarma@asefarma.com)

[www.asefarma.com](http://www.asefarma.com)