



Memoria 2013



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
Actividad de la asesoría.....	13
Jornadas y Cursos.....	18
Hitos 2013.....	21
Cronograma actividades 2013.....	24
Anexos.....	26
• Impactos en prensa	
• Nuestros medios	

Presentación

Asefarma nació hace 20 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 43 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 43 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

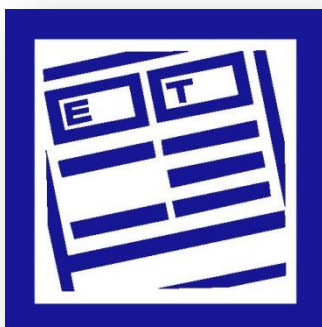
Los asuntos legales que genera una farmacia y la actividad de los farmacéuticos, en cualquier ámbito del Derecho (civil, sanitario, penal, administrativo, etc.) son dirigidos por abogados especializados en estos temas.



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.

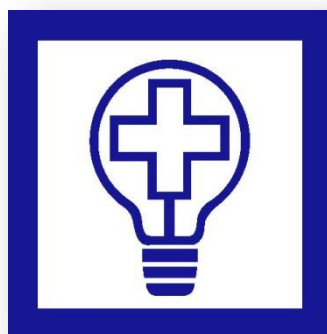
Protocolos de calidad:

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.



Convenios y 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); **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 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.

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).

En 2013, Asefarma renovó el acuerdo de colaboración que mantiene con **AFEDETO**, como explicamos en estas páginas.

Actividad de la asesoría

Balance de nuestra actividad en 2013

La actividad diaria de Asefarma en todos y cada uno de sus departamentos ha sido constante y continua a lo largo de todo el 2013.

En nuestro afán por mejorar y por seguir ofreciendo a los clientes un buen servicio, en 2013 una auditoría de seguimiento realizada en el mes de noviembre certificó la continuidad de nuestro sistema de calidad.

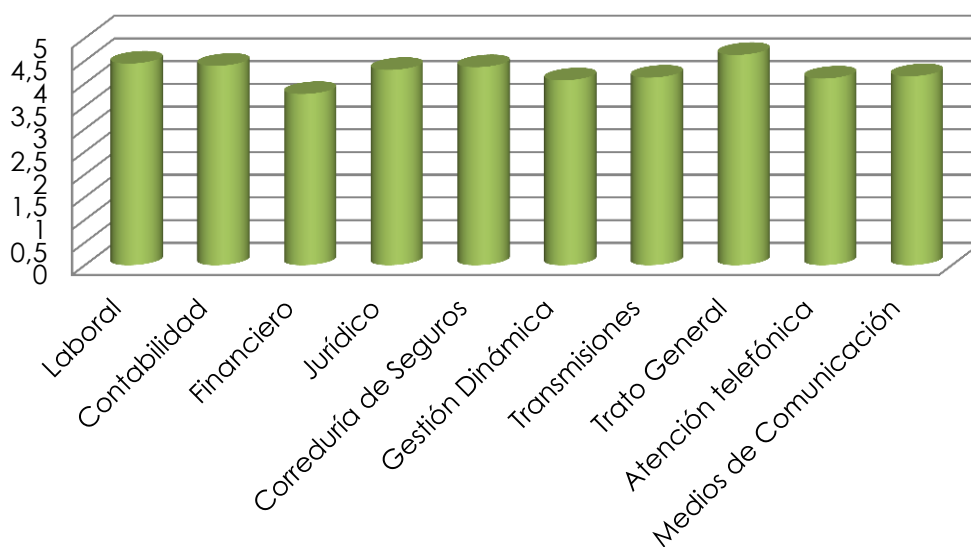
Y así, tanto en calidad como en el resto de la actividad de Asefarma, hemos continuado introduciendo mejoras. Muestra de ello son los nuevos servicios puestos en marcha el pasado año: **Asefarma visita tu farmacia** y **Asefarma Grupo de Trabajo**.

- **Asefarma Grupo de Trabajo:** creado para ayudar a todas aquellas farmacias que presentan alguna dificultad para afrontar sus compromisos económicos, y gracias al cual han ido mejorando sus resultados y afrontando sus pagos.
- **Asefarma Visita su Farmacia:** a través del cual un consultor especializado en marketing visita la oficina de farmacia del cliente, estudia su situación y le asesora en cómo poder aumentar la rentabilidad de la misma mediante la puesta en marcha de acciones de marketing y gestión de compras.

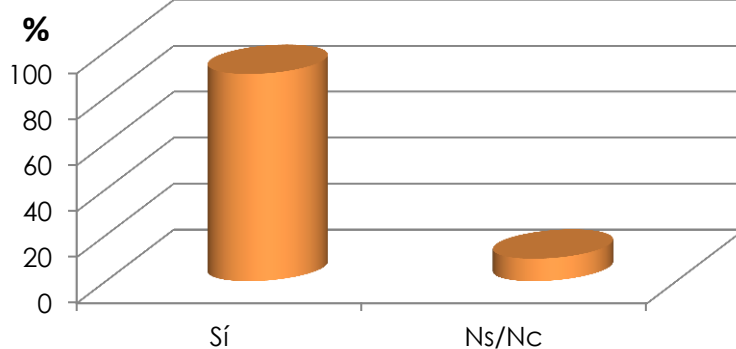
En cuanto a la satisfacción de nuestros clientes, podemos decir que ésta fue buena, tal y como lo muestran las encuestas de satisfacción realizadas a los mismos. Así, del total de respuestas recibidas, destacamos los dos resultados más relevantes:

- **El nivel de satisfacción detectado en nuestros clientes es bueno:** (valorado con un 4 sobre 5 en todos los servicios de la asesoría: Laboral, Contabilidad-Fiscal, Jurídico, Financiero, Correduría de Seguros, Gestión Dinámica, Trato general, Calidad-Precio, Atención telefónica, Medios de Comunicación).
- **El 90,20% de los clientes nos volverían a contratar,** (el 9,80% restante no ha contestado nada) y, asimismo, todos ellos nos recomendarían.

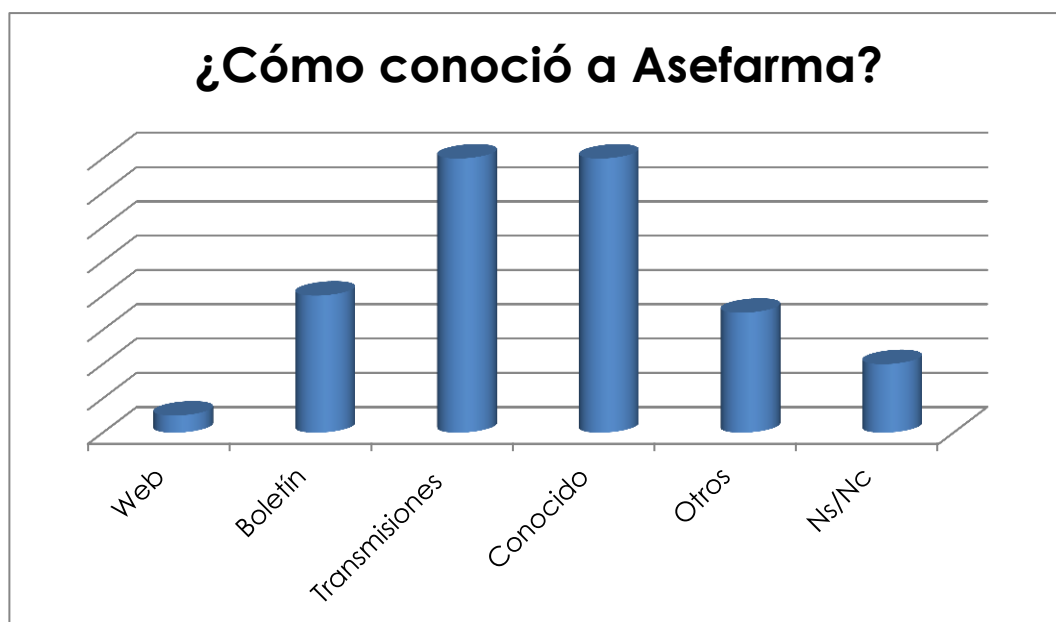
Nivel de satisfacción por servicios (valoración 4 sobre 5)



¿Nos volvería a contratar?



Respecto a cómo nos conocieron, y teniendo en cuenta cuáles son todos nuestros canales, el resultado es el siguiente:



Algunas valoraciones de nuestros clientes

Muestra del nivel de satisfacción de nuestros clientes son las valoraciones que nos han hecho llegar a lo largo del 2013.

Correduría de Seguros:

- Marta: *Desarrolláis un gran trabajo, profesional y accesible: nos permite desocuparnos absolutamente del tema. Confiamos en vosotros.*
- Elena: *Es destacable el trabajo que realizáis, ya que en todas las situaciones en que se ha necesitado vuestra ayuda, ésta ha sido rápida, eficaz y de trato encantador.*

Nuevos servicios:

- M^a Ángeles: *Mi agradecimiento por la atención y el trato recibido, especialmente por tratarme con tanto cariño en un momento tan difícil para mí.*
- M^a Eugenia: *Estoy muy contenta y gracias a la gestión de Asefarma he conseguido sacar adelante a mi farmacia.*

Jurídico:

- Ricardo: *Estoy muy contento con la gestión realizada y esto refuerza mi convencimiento de por qué contraté a Asefarma.*

General:

- Caridad: *He trabajado con muchas asesorías y, sin duda, sois la mejor que he conocido nunca. Lo peleáis todo y no tiráis balones fuera.*
- Pilar: *Gracias por toda la información recibida. Gracias a vosotros no he tenido que preocuparme por nada. Habéis sido muy ágiles.*
- Javier: *Gracias por vuestra gentileza.*
- Francisco Javier: *No hago más en mi vida que cuidar este proyecto que me ha llegado en mi senectud y toda novedad inteligente me interesa, para ser digno de mi equipo, que me apoya. Gracias.*
- Javier: *Gracias y felicidades, no dejéis en saco roto publicar todas vuestras lecciones.*

Jornadas:

- Marta: *Mis felicitaciones por la jornada organizada, ya que tuvo un enfoque muy práctico, por lo que me resultó muy interesante.*

Jornada y cursos

Organización de Jornadas y cursos de especialización

Jornadas para farmacéuticos:

Qué servicios asistenciales puedo ofrecer en la farmacia

El pasado 28 de febrero Asefarma organizó una jornada de carácter práctico sobre qué servicios se pueden implementar en la oficina de farmacia, contemplando además de los aspectos legales que el farmacéutico debe tener en cuenta, hasta otros de tipo práctico para sacarles partido desde el punto de vista del Marketing.

Para esta jornada se contó con la colaboración de la consultora especializada en ventas Salesfarma.



Tener un equipo motivado, una de las claves de éxito en la farmacia

Conocer las variables que hay que poner en marcha para tener motivado a un equipo de trabajo y, sobre todo, saber diferencias entre querer tener un equipo o sólo trabajadores, es clave para rentabilizar lo que muchos han cuidado en llamar Recursos Humanos.

Bajo estas premisas se desarrolló el pasado 12 de junio la jornada sobre motivación de equipos de trabajo, que contó con la participación de Alejandro Almarza, de la consultora especializada en ventas, Salesfarma, y con Pilar Gómez-Acebo, conferenciante y coach de empresas.



Aspectos legales de una oficina de farmacia: de la reclamación de clientes a cómo actuar ante una inspección de Sanidad

El pasado 12 de noviembre Asefarma organizó una jornada en la que se dieron algunas pautas y claves para conocer cómo puede actuar el farmacéutico ante reclamaciones de clientes, Inspecciones de Sanidad...

Durante la misma, además de explicar cuáles son las mejores estrategias de acción frente a estas incidencias, que permitirán gestionar mejor la oficina de farmacia, se revisó el Real Decreto de venta 'online' de medicamentos.



Cómo ahorrar impuestos en su declaración de IRPF antes de que finalice el año. Novedades fiscales 2013 y 2014 (Ley del Emprendedor y Proyecto Ley Presupuestos Generales)

El pasado 13 de diciembre Asefarma organizó una jornada especializada en la que se trató de analizar cuáles fueron las principales novedades fiscales que afectaron a la farmacia en 2013; sobre qué aspectos debemos prestar una mayor atención; si todavía existe margen para desgravarnos, así como el **modo de pagar menos el próximo año** y ahorrar impuestos en la próxima declaración de la renta.



Cursos de especialización para farmacéuticos:

Además, y como viene siendo habitual, Asefarma ha contado este 2013 con la colaboración de Almirall y Crio Cord 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.

Atención farmacéutica al paciente en consultas sobre dermatología en la farmacia

Seminario sobre casos de dermatología en la farmacia.

Nº asistentes: 59

Ponencia de Concepción Llorens Tubau, Licenciada en Medicina y Cirugía



La farmacia como impulsora del conocimiento de la Medicina Regenerativa y de las Células Madre

Seminario sobre Medicina Regenerativa y las Células Madre.

Nº asistentes: 28

Ponencia de Beatriz Sanz, Directora de Atención al Cliente de Crio Cord y con Jesús Alarcón, Director Comercial de Crio Cord.



Otras iniciativas para farmacéuticos

VII Edición del Curso Superior de Especialistas en Gestión de Oficinas de Farmacia

El pasado 24 de octubre arrancó la VII Edición del Curso Superior de Especialistas en Gestión de Oficinas de Farmacia, una formación que hasta el próximo mes de mayo, impartirá Asefarma a 17 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.



Mesa con periodistas

El pasado 12 de marzo Asefarma presentó ante los medios el Informe sobre el sector de las oficinas de farmacia 2012, un documento que recoge la evolución del sector visto desde los aspectos jurídico, fiscal, laboral, de transmisiones o de la aplicación del Marketing.

La presentación estuvo encabezada por el presidente de Asefarma, Carlos García-Mauriño, por el director de la asesoría, Alejandro Briales y por la responsable del departamento Laboral de Asefarma, Eva Mª Illera.



Renovación del convenio con AFEDETO

El pasado mes de mayo Asefarma y AFEDETO renovaron la colaboración que mantienen desde 2007, cuyo propósito es acercar a los asociados de AFEDETO el asesoramiento en materia jurídica de Asefarma y ofrecerles otro tipo de beneficios adicionales. Entre dichos servicios con los que podrán contar los asociados de AFEDETO destacan la redacción de contratos, demandas o reclamaciones de cantidad, entre otros. Y, asimismo, tanto AFEDETO como Asefarma se han comprometido a estudiar la ampliación de dicho convenio en aras a que la colaboración entre ambas entidades revierta en notables ventajas para el sector de las farmacias.

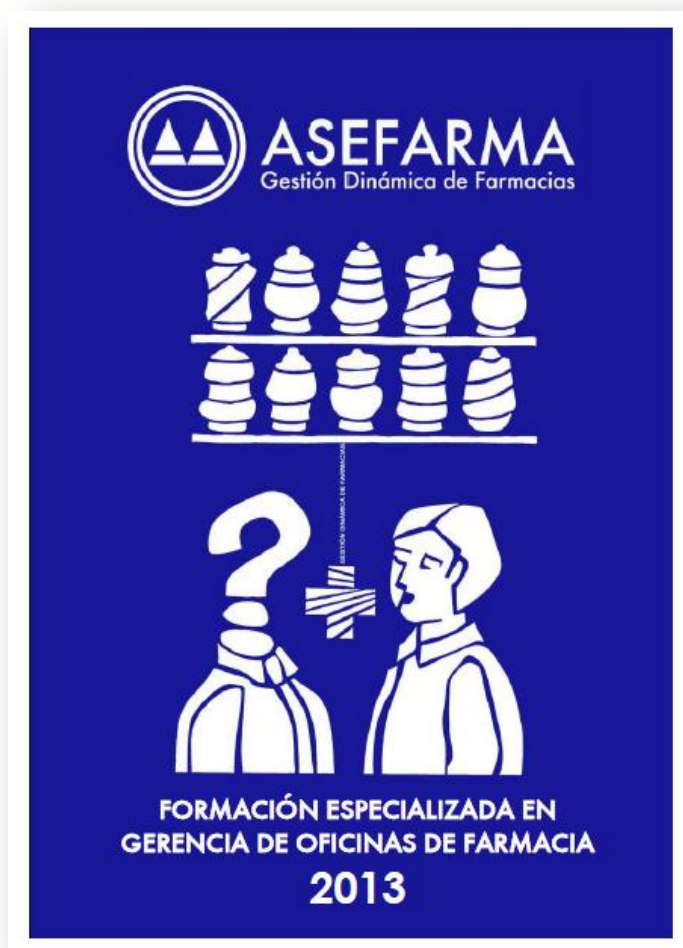


Hitos 2013

Hitos 2013

Este 2013, lleno de actividad para Asefarma, ha supuesto el comienzo de iniciativas novedosas como la **Escuela de Gerencia de Asefarma**. Podemos decir que ésta es una formación única, que el farmacéutico sólo encuentra entre la oferta de servicios formativos de Asefarma, no habiendo nada similar actualmente en el mercado.

La primera edición, celebrada a finales del mes de septiembre, fue todo un éxito.



Cronograma de actividades

Enero

Publicación de la memoria de actividades Asefarma 2012

Febrero



Jornada sobre servicios asistenciales en la farmacia, la primera de este 2013.

Marzo

Presentación ante los medios del Informe sobre el sector de las oficinas de farmacia 2012



Tercera sesión formativa para el departamento de Transmisiones

Abril



Jornada Dermatología en la farmacia, en colaboración con Almirall

Mayo

Renovación del convenio con AFFDETQ



Comienzo de los trabajos para la nueva web corporativa de Asefarma

Junio



Jornada sobre motivación del personal en la farmacia

Septiembre



Reportaje en La2: racionalización de horarios

Se reserva el stand que tendrá Asefarma en Infarma 2014

Arranca la primera edición de la Escuela de Gerencia de Asefarma

Octubre

Inauguración VII Edición Curso CEF

Noviembre



Curso Células madre



Team Building 2013



Jornada de Jurídico



Jornada de Fiscal

Diciembre



Comida de Navidad de Asefarma

Anexos

Asefarma en los medios

Las apariciones en los medios a lo largo de este 2013 han continuado sucediéndose prácticamente cada mes. Han contado con nuestra participación tanto los medios especializados (Correo Farmacéutico, El Global, ImFarmacias, El Farmacéutico...) como otro tipo de publicaciones en papel o en radio y televisión,

Haciendo un ligero recuento, el total de notas enviadas a los medios a lo largo de 2012 ha sido de 37, siendo el siguiente el resultado de las apariciones en prensa especializada de Asefarma:

- Correo Farmacéutico: 36 apariciones
- El Global: 20 apariciones

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

- Correofarmaceutico.com: 21 apariciones
- Elglobal.net: 16 apariciones
- Elfarmaceutico.com: 5 apariciones
- ImFarmacias.es: 6 apariciones
- (Rev. Farmespaña) Farmespana.es: 3 apariciones
- Ed. Digital de la revista Acofar: 8 apariciones
- Redacción Médica: 4 apariciones

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



Correo Farmacéutico
Enero 2013



El Global Febrero 2013



Las Provincias
Marzo 2013



LeCourrier d'Espagne
Abril 2013



Interviú
Abril 2013



Redacción Médica
Mayo 2013



SECTORES

FINANZAS

CONSTRUCCIÓN

ENERGÍA

TURISMO

TECNOLOGÍA

RSC

EMPRENDE

Última hora

La contra el fraude en el IVA

CRISIS ECONÓMICA

El Banco de España

Home
 -
 Asefarma, el emprendimiento al servicio del sector de las farmacias

Asefarma, el emprendimiento al servicio del sector de las farmacias

Asefarma es una asesoría de gestión dinámica del sector de la Farmacia fundada por el emprendedor Carlos García-Maurino, que da servicio a más de 220 boticas en toda la geografía española con delegaciones en Valencia, Asturias y Barcelona.



EFE | MACROD | VIERNES 21.05.2013

Asefarma cuenta con 43 profesionales formados en distintos ámbitos académicos, y especializados en el sector farmacéutico, publica un boletín trimestral que reciben más de 12.500 farmacias en toda España, es líder en el mercado de las compraventas de farmacia, y presta un servicio integral y personal para cada necesidad.

El abogado **Carlos García-Maurino** Sánchez, impulsor de **Asefarma**, se considera un "empreendedor convencido" que observó "junto a su hermana" que existían numerosas ventajitas desaprovechadas por las farmacias. Faltas conscientes de que la innovación y la mejora de los negocios de los emprendedores.

personalización, la búsqueda de soluciones para el emprendedor. Este emprendimiento al servicio de este sector era un valor añadido que no estaba siendo desarrollado en estos espacios de salud para el ciudadano. Así empezamos, con mucho trabajo y poco dinero a explorar las vías para mejorar este sector tan importante!

¿Con qué presupuesto contó en sus inicios?

Mi primera inversión fue en formación. Solicité un préstamo de 1.600.000 pesetas de las entonces que empecé a pagar el Master de Asesoría Fiscal, de altísimo nivel académico, pero también de altísimo coste. El primer año tenía un año de garantía. Así que había que generar ingresos suficientes al cabo de ese año para pagar las cuotas de 45.000 pesetas mensuales. Al principio hubo poco dinero, mucho esfuerzo y muchísimo trabajo. El primer despacho que tuve fue mi propia casa, luego pase a 50 m², luego a 100, luego a 440. A medida que se iba creciendo se reversionaban los recursos y además se continuaba y se continúa con la misma fusión, esfuerzo y trabajo. De ahí que en ocasiones, cuando me dirija a emprendedores que empujan las cosas a que ajusten su proyecto a la realidad de su financiación, que por supuesto el riesgo es inherente a la propia actividad, pero que no olviden que el principal capital de su empresa son ellos mismos, sus capacidades, valentía, innovación e imaginación.

¿Qué particularidades tiene **emprender** en el ámbito de la **salud**?

Cada día, más de dos millones de personas acceden al más de 21.427 farmacias que hay repartidas por toda España. Se trata de un sector con una legislación específica y que en los últimos años se ha visto afectado por nueva legislación que ha originado que el sector debía adaptarse a esta normativa pero sobre todo que se creaba el espacio de apertura de nuevas vías de negocio, adaptarse a los nuevos parámetros del mercado y sobre todo optimizar sus recursos en numerosos ámbitos. Por eso desde Asefarma contamos con un equipo multidisciplinar de abogados, fiscalistas, farmacéuticos, expertos en comunicación, marketing farmacéutico. R&D+i incluye un área de innovación, trata de traer nuevos conocimiento y habilidades en gestión de oficinas de farmacias adaptadas a los nuevos tiempos.

¿Qué **ventajas** le aporta el hecho de **emprender**?

Existen muchos motivos para **emprender** y no todos ellos son especialmente agradables. Pero creo que, independientemente de ello, son la motivación, las ganas de **emprender**, y ese componente emocional de ilusión, las claves para que una persona sea capaz de embarcarse en un proyecto en el que estás comprometiendo no solo dinero sino también tu tiempo y tus capacidades. Yo no sabría hacer otra cosa que **emprender**. A los nuevos emprendedores les digo que en estos tiempos tan poco estables desde el punto de vista laboral, al menos tienes las riendas de la propia destino y una seguridad basada en tu esfuerzo, trabajo, ilusión e imaginación por hacer las cosas bien.

Además, ser empresario te genera, por lo menos en mi caso, una gran satisfacción personal porque supone generar empleo y riqueza y porque se aporta algo a la sociedad.

¿Le duele el dinero que dudan en **emprender** por miedo al fracaso o a perder sus ahorros?

Dejar que el miedo al fracaso nos desanime o paralice es el peor error que podemos cometer. Valiéndonos ese miedo, que yo llamo incertidumbre, ha de ser precisamente nuestro elemento motivador. A veces es impulsivo que se necesita en la empresa para no dominarnos en los laureles, estar siempre despiertos y atentos a mejorar cada día. Por supuesto que el componente emocional de arriesgar tu capital o el de tu familia es un aspecto importante. De ahí que debemos tener presente que no creamos necesidades económicas que nos desvíen de nuestro camino de forma coherente. Eso es fundamental.

[illegible]

El Farmacéutico
Julio 2013



Agencia EFE
Junio 2013

La2 Noticias
Septiembre 2013

[illegible]



Farmacias

de Noviembre de 2013

Novo Ciclo formativo 2013 de Asefarma sobre los aspectos legales de una oficina farmacéutica








[Facebook](#)
[Twitter](#)
[Google Plus](#)
[LinkedIn](#)
[YouTube](#)




ASEFARMA
 Gestión Dinámica de Farmacias

Asefarma ha organizado para el 12 de noviembre una jornada gratuita para farmacéuticos que tratará desde la reclamación de clientes a cómo actuar ante una inspección de sanidad.

Las **oficinas de farmacia** en su doble vertiente de **espacios de salud y empresas** que han de ser gestionadas de manera activa por sus titulares se enfrentan a numerosas incidencias que tienen un importante **componente legal** y que determinan la necesidad de que sus titulares sepan cómo afrontarlas" ha señalado **Carlos García-Maurino, Presidente de Asefarma**. Desde **reclamaciones y quejas de clientes**, pero también de **proveedores**, hasta algo tan habitual como es la formalización de la **resolución de un conflicto** y anticipar una situación de manera correcta para evitar sorpresas en un futuro. Igualmente como se ha de afrontar y actuar ante una **Inspección de Sanidad**.

Por ello, **Asefarma** ha organizado esta **jornada**, que pretende dar las pautas y claves para conocer estos **aspectos de la gestión**, ayudando a los **farmacéuticos asistentes** a desarrollar las mejores estrategias de acción frente a estas incidencias y que en definitiva nos van a permitir gestionar mejor la **oficina de farmacia** y en consecuencia aumentar la **rentabilidad** de la misma. La jornada **comenzará a las 13:00 y finalizará en torno a las 15:00 horas**, tendrá lugar el día 12 de noviembre en el Centro de Estudios Financieros de **Madrid**.

Correo Farmacéutico
Noviembre 2013

ImFarmacias
Diciembre 2013

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, hemos continuado con los envíos mensuales del Bolefín interno de Asefarma que, enviado con periodicidad mensual, recoge las noticias más destacadas de nuestra empresa y es enviado a todos los trabajadores.



Contenidos	Presentación
• El día de la vida de la familia de Asefarma para farmacéuticos	Indicados habéis comenzado el mes que cierra el primer trimestre del año. Que mejor que hacéis el primer Bolefín interno, el primer Bolefín interno de Asefarma para farmacéuticos
• Asefarma en el primer Bolefín interno de Asefarma para farmacéuticos	Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos

Almuerzo al ciclo de jornadas de Asefarma para farmacéuticos con un sobre "Que servicios asistenciales se pueden implementar en la farmacia"

El pasado jueves 12 de marzo se celebró el almuerzo al ciclo de jornadas de Asefarma para farmacéuticos en el Centro de Estudios de Asefarma (CEA) en el que se presentaron los contenidos de los cursos de formación de Asefarma para farmacéuticos. El ciclo de jornadas de Asefarma para farmacéuticos se celebró el día 12 de marzo en el CEA de Asefarma. El ciclo de jornadas de Asefarma para farmacéuticos se celebró el día 12 de marzo en el CEA de Asefarma. El ciclo de jornadas de Asefarma para farmacéuticos se celebró el día 12 de marzo en el CEA de Asefarma.



Contenidos	Presentación
• Presentación de la información de Asefarma para farmacéuticos	Para la totalidad de los cursos a los que se han inscrito los farmacéuticos de Asefarma
• Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos	Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos

Presentamos ante los medios de comunicación el Informe de Asefarma sobre el sector de las Oficinas de Farmacia en 2012



Gran difusión en prensa. El informe de Asefarma sobre el sector de las Oficinas de Farmacia en 2012 ha sido difundido en la prensa. El informe de Asefarma sobre el sector de las Oficinas de Farmacia en 2012 ha sido difundido en la prensa. El informe de Asefarma sobre el sector de las Oficinas de Farmacia en 2012 ha sido difundido en la prensa.



Contenidos	Presentación
• Celebración de la primera jornada de especialización de 2013: La dermatología en la Farmacia, junto al laboratorio Almud	Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos

Celebramos el primer curso de especialización de 2013: La dermatología en la Farmacia, junto al laboratorio Almud



El curso de especialización de 2013 se celebró el día 12 de marzo en el CEA de Asefarma. El curso de especialización de 2013 se celebró el día 12 de marzo en el CEA de Asefarma. El curso de especialización de 2013 se celebró el día 12 de marzo en el CEA de Asefarma.



Contenidos	Presentación
• Finalización de la campaña de Asefarma para farmacéuticos	Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos

Finaliza la V Edición del Concurso de Asefarma para farmacéuticos

El pasado 23 de marzo se celebró la V Edición del Concurso de Asefarma para farmacéuticos. El concurso de Asefarma para farmacéuticos se celebró el día 23 de marzo en el CEA de Asefarma. El concurso de Asefarma para farmacéuticos se celebró el día 23 de marzo en el CEA de Asefarma.



Contenidos	Presentación
• Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos	Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos

Una jornada de farmacéuticos asiste a la jornada sobre motivación de equipos de trabajo en la farmacia que organizamos en el CEF



Una jornada de farmacéuticos asiste a la jornada sobre motivación de equipos de trabajo en la farmacia que organizamos en el CEF. La jornada de farmacéuticos asiste a la jornada sobre motivación de equipos de trabajo en la farmacia que organizamos en el CEF. La jornada de farmacéuticos asiste a la jornada sobre motivación de equipos de trabajo en la farmacia que organizamos en el CEF.



Contenidos	Presentación
• Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos	Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos

Numerosas actividades sobre la agenda de Asefarma para el último trimestre del año

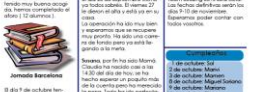


Numerosas actividades sobre la agenda de Asefarma para el último trimestre del año. Las actividades sobre la agenda de Asefarma para el último trimestre del año se celebraron el día 15 de marzo en el CEA de Asefarma. Las actividades sobre la agenda de Asefarma para el último trimestre del año se celebraron el día 15 de marzo en el CEA de Asefarma.



Contenidos	Presentación
• Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos	Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos

Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos



Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos. La actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos se celebró el día 16 de marzo en el CEA de Asefarma. La actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos se celebró el día 16 de marzo en el CEA de Asefarma.



Contenidos	Presentación
• Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos	Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos

Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos



Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos. La actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos se celebró el día 17 de marzo en el CEA de Asefarma. La actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos se celebró el día 17 de marzo en el CEA de Asefarma.



Contenidos	Presentación
• Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos	Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos

Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos



Actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos. La actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos se celebró el día 18 de marzo en el CEA de Asefarma. La actualización de la información de Asefarma para farmacéuticos se celebró el día 18 de marzo en el CEA de Asefarma.

Por su parte, a lo largo de 2013 hemos continuado con los envíos del boletín digital para nuestros clientes, aunque sin periodicidad concreta (intentando mandarlo una vez al mes o cada dos meses), que contempla las noticias de actualidad que puedan ser de interés para el sector de las oficinas de farmacia.



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 2013, han sido:

- Circulares: 23
- Notas quincenales de Gestión Dinámica: 20

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.



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 2013, el blog cuenta con 21.606 visitas, de las cuales 8.531 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 360 'Me gusta' y una media de 26 personas que ven las publicaciones de Asefarma diariamente.



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



- **LinkedIn:** Abierto en 2011, cuenta en la actualidad con un total de 1400 contactos.





C/ General Arrando, 11 1º 28010 – Madrid

Madrid – Barcelona – Oviedo – Valencia

E-mail: asefarma@asefarma.com

www.asefarma.com

