



El Boletín de ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias

La Nutrición desde la Farmacia



sumario

EDITORIAL..... PÁG. 2

FISCAL..... PÁG. 4
- Nuevas medidas fiscales para reducir el déficit público.

LABORAL..... PÁG. 6
-Una gestión diferente de nóminas sin aumentar -y en algunos casos disminuir - nuestros costes laborales.

JURÍDICO.....PÁG. 8
- Marco legal del asesoramiento nutricional en la Oficina de Farmacia.

EL RINCÓN DEL INVERSOR.... PÁG. 10
- *Piano, piano, si va lontano.*

TRANSMISIONES.....PÁG. 12
- Novedades en las Transmisiones de Farmacia. Tendencia 2012.

GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS..... PÁG.13
- El servicio de nutrición desde la Oficina de Farmacia.



editorial



Desde **ASEFARMA** llevamos más de ocho años trabajando para ayudar a las farmacias a ser más rentables aplicando la Gestión Dinámica, entendida como un conjunto de medidas de gestión, en su sentido más amplio, y de marketing que buscan aumentar los beneficios de la farmacia. Y la verdad es que hemos estado un poco solos en esa idea hasta ahora. Y digo “hasta ahora”, porque en los últimos meses, venimos detectando multitud de iniciativas desde diversos ámbitos en esa línea de actuación, como por ejemplo, las de determinadas cooperativas que lanzan tarjetas de fidelidad comunes, los programas de formación impulsados por diversas organizaciones, o las iniciativas como la **Feria de la Nutrición desde la Farmacia** que se desarrollará en Madrid entre el 9 y 11 de mayo, en IFEMA. Creo que a estas alturas, en el sector de la farmacia, mayoritariamente, tenemos claro que el futuro de la misma pasa por la Gestión Dinámica, por farmacias bien gestionadas y que saben desarrollar plenamente todo el potencial que tienen.

Efectivamente, una de las formas de impulsar la farmacia es la de generar nuevos canales de venta dentro de la misma. Uno de ellos es el de **La Nutrición y la Dietética**. A todo el mundo le preocupa su peso y mantener una alimentación sana y equilibrada para ellos y sus familias. Por este motivo, han florecido en los últimos años diversas empresas que ocupan este nicho del mercado, como Naturhouse, por ejemplo, que obtienen muy buenos resultados haciendo dietas personalizadas y vendiendo productos para adelgazar. Dentro de esta estrategia de considerar a la farmacia como un espacio de salud, implantar un servicio de nutrición y dietética dentro de la misma es, más que una posibilidad, una necesidad. La gran ventaja de la farmacia sobre las parafarmacias y herbolarios, es precisamente su carácter sanitario y la confianza que genera. **ASEFARMA, como asesoría de Gestión Dinámica**, va a participar en la Feria de la Nutrición desde la Farmacia, que mencionaba en el párrafo anterior, no solo como expositora, con un stand preferente, sino también como ponente de uno de los talleres que allí se impartirán. De verdad que esperamos con ilusión ese evento para tener la oportunidad de saludaros personalmente. Estaremos en el stand C2.

En este boletín, junto con las habituales secciones de Fiscal, Laboral, Rincón del inversor y Transmisiones, os hemos preparado un par de artículos específicos relacionados con el tema de la Nutrición –en las secciones de Jurídico y de Gestión Dinámica, que, confiamos, conciten nuevamente vuestro interés. Nos vemos en Mayo.

Carlos García-Mauriño
Presidente de Asefarma

Actualidad Farmacéutica Del Siglo XXI
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: Susana Cabrita
Depósito Legal: M-2191-2009



Para cada farmacia la mejor receta.

Libérate de los recortes oficiales. Con los robots CONSYS.

Aprovecha el potencial de tu farmacia al máximo. Ya se trate de EFP o de parafarmacia, tu éxito depende de ti.



Consis B0 - el robot que ocupa sólo 2 m² de superficie



Consis E - el robot con cargador automático

Con los robots CONSYS optimizarás tu gestión de stock preparando tu farmacia para el futuro:

- Integración flexible con una pequeña superficie de instalación desde 2 m²
- Financiación sencilla gracias al reducido volumen de inversión
- Más espacio para aumentar la gama de productos (EFP y parafarmacia)
- Ahorro de tiempo gracias a la carga y descarga automáticas
- Reducción de gastos al racionalizar los procesos de trabajo

Con una solución de automatización CONSYS liberarás a tus empleados de las tareas rutinarias y les permitirás centrarse en lo fundamental: **un mejor servicio, clientes satisfechos y un mayor volumen de ventas.**

 **Willach** | Pharmacy Solutions

Nuevas medidas fiscales para reducir el déficit público

Encarna Ortiz

Abogada y Fiscalista de Asefarma

Debido a la necesidad de frenar el déficit público se ha aprobado una serie de reformas, a través del Real Decreto 20/2011, que afectan a varios Impuestos. En este Boletín comentamos las más relevantes que afectan al IRPF.

Se aprueban **como medidas temporales aplicables a las rentas obtenidas en los periodos 2012 y 2013**, por lo tanto, deben desaparecer transcurridos esos dos años.

DEDUCCIÓN POR INVERSIÓN EN VIVIENDA HABITUAL

Con la aprobación del Real Decreto Ley 20/2011 de 30 de diciembre se recuperan, con efectos desde el 1 de enero de 2011, para todos los contribuyentes con independencia de su nivel de renta, la deducción por las cantidades anualmente invertidas en la adquisición de su vivienda habitual.

La **base máxima** sobre la que se puede aplicar esta deducción es de 9.040 euros.

Respecto al porcentaje de deducción:

- El estatal es del 7,5%.
- La parte autonómica de la deducción, salvo que la Comunidad Autónoma haya establecido otro porcentaje, será del 7,5%.

INCENTIVOS FISCALES PARA EMPRESARIOS Y PROFESIONALES

Reducción del rendimiento neto de las actividades económicas por creación o mantenimiento de empleo:

Una deducción importante que los contribuyentes que ejercen actividades económicas, –éste es el caso de los titulares de Oficina de Farmacia–, y que cumplen determinados requisitos, se pueden aplicar desde el periodo impositivo 2009, es la del 20% de los beneficios obtenidos por la farmacia siempre y cuando, con efecto para los periodos impositivos 2009, 2010 y 2011, los titulares de una oficina de farmacia aumenten o mantengan su plantilla media en relación con la que tenían en el año 2008.

Esta deducción se aprobó para ser aplicada en un principio para los periodos impositivos 2009, 2010 y 2011.

Con las medidas adoptadas en el Real Decreto referido **SE PRORROGA ESTA DEDUCCIÓN PARA EL PERIODO IMPOSITIVO 2012.**

■ **Incentivo fiscal para las empresas que contraten nuevos trabajadores de forma indefinida:**

Si su empresa tiene menos de 50 empleados, la reforma laboral ha introducido un importante incentivo fiscal consistente en dos deducciones:

- Una deducción fija de 3.000 euros en cuota con el primer contrato que se formalice con un trabajador menor de 30 años.
- Una deducción variable: Si contrata a un desempleado que lleve cobrando el paro al menos 3 meses, tendrá derecho a una deducción igual al 50% de la prestación por desempleo que el trabajador tuviera pendiente de cobrar al ser contratado, con el límite de 12 mensualidades (es decir, la deducción máxima será del 50% de 12 meses de paro).

Nota: Al cierre del presente boletín esta deducción está pendiente de clarificar por lo que puede sufrir modificaciones.

AUMENTO DE LOS TIPOS IMPOSITIVOS

Con todo, la reforma introducida por el Real Decreto Ley 20/2011 que más polémica ha suscitado por suponer un aumento en el pago de impuestos para los periodos 2012 y 2013 es, para el IRPF, el aumento de los tipos impositivos aplicables a las rentas obtenidas por el contribuyente.

Este aumento se ha instrumentalizado mediante:

- Para las rentas que se incluyen en la base liquidable general (rentas del trabajo, beneficios obtenidos por la actividad de farmacia, rentas procedentes de inmuebles) la aprobación de un gravamen complementario, lo que supone un aumento de los tipos impositivos que va desde el 0,75% para las rentas más bajas –hasta 17.707,20 euros– a un 7% para las rentas más altas –superiores a 300.000 euros–.
- Para las rentas que se incluyen en la base liquidable del ahorro (rentas procedentes del capital mobiliario: intereses de cuentas, depósitos, préstamos, dividendos de acciones, ganancias y pérdidas patrimoniales) una subida en el tipo aplicable respecto a los periodos anteriores.

| Base liquidable | Tipos 2012 y 2013 | Tipos 2011 |
|---------------------|-------------------|------------|
| Hasta 6.000€ | 21% | 19% |
| De 6.000 a 18.000€ | 25% | 21% |
| A partir de 24.000€ | 27% | 21% |

Consejos para paliar este aumento de los tipos:

1) Retrasar a 2014 el cobro de planes de pensiones. Si bien desde que se produce la contingencia de la jubilación se puede empezar a cobrar la prestación de los planes de pensiones, esto no es obligatorio; el contribuyente puede decidir cuándo empezar a cobrarla, para lo cual es aconsejable hacer una previsión de las rentas que se van a obtener a lo largo de los años y rescatar los planes cuando éstas sean más bajas. En la situación actual es aconsejable retrasar los cobros hasta el año 2014, partiendo de que la subida de tipos es temporal para los periodos 2012 y 2013, siempre que las condiciones del plan lo permitan.

2) Generar pérdidas a integrar en la base del ahorro. En el caso de tener una base del ahorro alta por haber transmitido un bien –inmuebles, oficina de farmacia, etc.– es aconsejable, en el caso de que sea posible, generar pérdidas mediante ventas de participaciones en fondos, acciones u otros activos; para esto hay que tener en cuenta también la situación financiera de esos productos. En el caso de venta de acciones o participaciones en fondos, hay que tener en cuenta que si la venta se hace dentro del periodo de dos meses desde su adquisición o si una vez transmitidos en ese mismo periodo de dos meses adquirimos esos mismos valores u otros homogéneos, fiscalmente no nos podemos beneficiar de esta pérdida, por lo que en este caso el consejo es realizar la recompra a nombre de un hijo.

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

Una gestión diferente de nóminas sin aumentar –y en algunos casos disminuir– nuestros costes laborales

Eva M^a Illera

Diplomada. Responsable del Departamento Laboral de Asefarma

Para este ejercicio 2012 ante la generalizada congelación de sueldos y la subida del IRPF, la mayoría de los trabajadores sufrirán una disminución del poder adquisitivo.

Por otro lado, en un entorno económico turbulento parece arriesgado que las empresas propongan un aumento directo a los empleados.

¿QUÉ HACER? Una buena opción pasaría por sustituir el dinero líquido percibido en la nómina por beneficios sociales, previo acuerdo con los empleados.

Actualmente la **retribución en especie** es el único instrumento que puede utilizar la empresa para aumentar el poder adquisitivo de un trabajador sin que ello suponga un incremento de coste salarial para la empresa, únicamente una gestión diferente de pago, que contemple las necesidades de cada uno de los empleados (si necesita comprar algún abono de transporte para desplazarse, si tiene hijos pequeños por los que paga un servicio guardería, si está pagando un alquiler de vivienda, etc...).

¿CUÁL ES EL AHORRO? Esta fórmula de retribución no es exclusiva de las grandes organizaciones, también pueden aplicarse en la farmacia. A través de esta herramienta, por ejemplo, un facultativo podría disponer al año de unos 1.600 euros más al año, al estar exentas estas retribuciones de tributación y la farmacia podría ahorrarse la cotización de esta retribución.

Desde Asefarma, apostamos por la búsqueda de nuevas maneras de retribución, que busquen flexibilizar los sistemas salariales en la farmacia, sin que supongan en un futuro incierto una carga salarial no asumible, sujeta a actualizaciones salariales, indemnizables y consolidables, más bien se trata de encontrar un sistema retributivo abierto y adaptable a las circunstancias concretas que atraviesa la farmacia en cada momento.

Algunos ejemplos de esta retribución en especie y sus ventajas fiscales y sociales son:

● **Ticket guardería:**

● **Ventajas fiscales para la empresa:**

- Exento de cotización Seguridad Social por el 100% de la ayuda.
- Gasto totalmente deducible para la empresa.

● **Ventajas fiscales para el empleado:**

- Exento en IRPF sin límite en cantidad.

● **Ticket transporte:**

● **Ventajas fiscales para la empresa:**

- Exento de cotización Seguridad Social hasta 136,36 euros mensuales y con límite de 1.500 euros anuales.
- Gasto totalmente deducible para la empresa.

● **Ventajas fiscales para el empleado:**

- Exento en IRPF hasta 136,36 euros mensuales y con límite de 1.500 euros anuales.

● **Ticket restaurante:**

● **Ventajas fiscales para la empresa:**

- Exento de cotización Seguridad Social hasta 9 euros diarios por empleado y día trabajado.
- Gasto totalmente deducible para la empresa.

● **Ventajas fiscales para el empleado:**

- Exento en IRPF hasta 9 euros por día y trabajador.

Otras fórmulas (también totalmente deducibles para la empresa):

● **Ticket informático:**

Por la compra de equipos informáticos para uso personal del trabajador, así el empleado se beneficia de una exención del IRPF del 100% del importe.

● **Ayuda alquiler:**

Abonando directamente la empresa el importe del alquiler de la vivienda, el trabajador reduce considerablemente el % de IRPF al que están sujetas sus retribuciones.

● **Seguro médico:**

Exento de tributación y cotización para empresa y trabajador con el límite de 500 euros anuales por cada una de las personas que compongan la unidad familiar.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: laboral@asefarma.com

Marco legal del asesoramiento nutricional en la Oficina de Farmacia



Adela Bueno

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

La atención farmacéutica en nutrición se ha convertido en un servicio muy solicitado por la población, que demanda, cada vez más, del farmacéutico, como profesional formado en la materia y perfectamente capacitado, un consejo o asesoramiento nutricional.

Sin embargo, existe una normativa dispersa y propia de cada Comunidad Autónoma que dificulta el establecimiento de un criterio general sobre las competencias del farmacéutico y los límites de su actuación profesional, dependiendo de su titulación.

A este respecto debemos mencionar la siguiente normativa de referencia:

a) *Art. 18 Ley 14/1986 General de Sanidad*. Entre las actuaciones sanitarias del Sistema Nacional de Salud se contempla el control sanitario y la prevención de los riesgos para la salud derivados de los productos alimentarios, incluyendo la mejora de sus cualidades nutritivas.

b) *Art. 7.1 Ley 16/2003 de 28 de Mayo de Cohesión y Calidad del Sistema Nacional de Salud* dispone que el catálogo de prestaciones del Sistema Nacional de Salud tiene por objeto garantizar las condiciones básicas y comunes para una atención integral, continuada y en el nivel adecuado de atención. Se consideran prestaciones de atención sanitaria del Sistema Nacional de Salud *los servicios o conjunto de servicios preventivos, diagnósticos, terapéuticos, rehabilitadores y de promoción y mantenimiento de la salud dirigidos a los ciudadanos*.

c) *Art. 2 Ley 16/2003 de 28 de Mayo de Cohesión y Calidad del Sistema Nacional de Salud*, en el que se establecen, entre otros, como **principios generales** que informan la referida Ley.

➤ La prestación de una atención integral a la salud, comprensiva

tanto de su promoción como de la prevención de enfermedades, de la asistencia y de la rehabilitación, procurando un alto nivel de calidad.

- **La colaboración de las oficinas de farmacia** con el Sistema Nacional de Salud en el desempeño de la prestación farmacéutica.

d) *La Ley 44/2003, de 21 noviembre, de Ordenación de las Profesiones Sanitarias*, en su art. 6.1 dispone que corresponde, en general a los Licenciados Sanitarios, dentro del ámbito de actuación para el que le faculta su correspondiente título, la prestación personal directa que sea necesaria en las diferentes fases del proceso de atención integral de salud y, en su caso, la dirección y evaluación del desarrollo global de dicho proceso sin menoscabo de la competencia, responsabilidad y autonomía propias de los distintos profesionales que intervienen en el mismo. El artículo 6.2.b, declara que **Corresponde a los Licenciados en Farmacia las actividades dirigidas a la producción, conservación y dispensación de los medicamentos, así como la colaboración en los procesos analíticos, farmacoterapéuticos y de vigilancia de la salud pública.**

La actividad de asesoramiento nutricional y dietético desarrollada en la oficina de farmacia por su farmacéutico titular, no vulnera ni conculca ninguna normativa, pudiéndose por este profesional sanitario facilitar al paciente una serie de pautas o recomendaciones alimentarias, dentro del marco de la actividad de asesoramiento y consejo farmacéutico al que nos referimos y tratándose de pacientes sanos. En el supuesto de personas que presenten alguna patología, la farmacia debería disponer de unos protocolos o guías estandarizadas en las que se refleje la obligación de derivar al médico en tales casos. No obstante, también se le puede informar al paciente que refiera alguna patología sobre interacciones entre los medicamentos y alimentos o recomendaciones higiénico-dietéticas orientadas a la patología sufrida.

Para elaborar dietas personalizadas, se requiere la formación y titulación específica en la materia. Asimismo, en este ámbito difiere la regulación en función de cada Comunidad Autónoma, exigiendo algunas una autorización sanitaria y fiscal propia y otras, sin embargo, se muestran reacias a que la actividad se desarrolle dentro de la farmacia. Así se evidencia una laguna legal entre Comunidades Autónomas.

En cualquier caso, el farmacéutico no podrá recibir una contraprestación por la realización de dicha actividad, que por ahora quedaría ubicada dentro de la Atención Farmacéutica. Sin embargo, hay diversas universidades que ofrecen titulaciones de Grado en Nutrición –por ejemplo, la Alfonso X El Sabio de Madrid– que permiten al farmacéutico desarrollar plenamente la nutrición en la farmacia. Esta universidad, al igual que muchas otras, permite convalidar ciertas asignaturas de la Licenciatura en Farmacia, a la hora de formalizar la matrícula en el Grado, lo que reduce el tiempo de duración del mismo. Una decisión que merece la pena a futuro.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: juridico@asefarma.com

Piano, piano, si va lontano

José Manuel Retamal

Asesor de Patrimonios. Miembro de EFA.
Departamento Financiero de Asefarma

Tres años y medio pasan ya desde la fecha icónica de esta crisis, 15 de septiembre de 2008, caída de Lehman Brothers, y esto no ha hecho más que comenzar, justo ahora, cuando se están liquidando los activos que le quedaron al banco americano con una quita del 85%, casi nada.

El principio de año, ha venido marcado por una recuperación de los índices bursátiles a cuyo tren no se ha subido la Bolsa española. Esto puede animar a aumentar las posiciones de la Bolsa de aquellos inversores más vanguardistas, quizás no tanto por una futura inmediata recuperación económica global, sino más bien por valoraciones de los índices.

Nosotros no nos cansaremos de repetir que la especulación no casa bien con la inversión y el ahorro, son como agua y aceite. La existencia de problemas estructurales severos, tales como la crisis de deuda, el sobreendeudamiento de la sociedad occidental en general, el freno del consumo y sobre todo una tan cambiante política cambiaria, hacen del panorama financiero mundial, poco entendible, complejo y peligroso, para un inversor/ahorrador particular.

Junto a todo ello, nos encontramos que los problemas de las entidades financieras para cuadrar sus balances, repercuten muy negativamente en el pequeño ahorrador que ve cómo de forma muy agresiva desde las redes de oficinas intentan, y no pocas veces consiguen, colocarles productos aparentemente sin riesgos o que tradicionalmente se habían considerado de bajo riesgo, pero que en la actualidad, debido a la falta de liquidez de las entidades y el paupérrimo estado de sus cuentas y de las de determinados países, hacen que el riesgo sea mayor de lo que aparenta.

En la actualidad prima la liquidez y el control del riesgo por encima de cualquier término de rentabilidad. El verdadero objetivo de una gran mayoría de los ahorradores/inversores es preservar el patrimonio, por encima de todas las cosas. A ello le ayudará el no exponer más allá de lo que no necesite y la diversificación en productos con un exhaustivo control del riesgo. Priorice la seguridad de un depósito bancario (con los límites del Banco de España) sobre los pagarés emitidos por entidades o los certificados de depósito de cooperativas, la renta fija de calidad de empresas saneadas sobre los bonos de alto rendimiento, los fondos de inversión, sobre productos complejos o estructurados. No es el momento de ir en busca de emociones fuertes, tiempo habrá para ser un poco más alegres. Ahora toca control, seguimiento e ir poco a poco.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: jmretamal@asefarma.com

Innovación, creatividad y altas dosis de entusiasmo, claves para que las ventas sean efectivas en la farmacia



Cerca de medio centenar de farmacéuticos asistieron el pasado mes de febrero a la jornada sobre mejora en las técnicas de venta que organizó Asefarma en colaboración con la consultora especializada en ventas SalesFarma.

Un encuentro en el que se destacó la innovación, la creatividad y el entusiasmo como los ingredientes básicos a tener en cuenta a la hora de perfilar cuál será la técnica de venta más adecuada para poner en marcha en la farmacia.

La jornada, que albergó a cerca de medio centenar de asistentes, contó con la participación de Belinda Jiménez, responsable del departamento de Gestión

Dinámica de Asefarma, y con Alejandro Almarza, de la división farmacéutica SalesFarma.

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.

Esta jornada forma parte del ciclo de cursos de especialización y jornadas para farmacéuticos organizados por Asefarma para este 2012.

Programa de cursos y jornadas 2012

Hasta el cierre de este boletín, estos son los cursos y jornadas programados para este 2012:

- **abril:** - Curso '¿Es alergia estacional o simplemente un resfriado?'. Claves para identificar en la oficina de farmacia los síntomas de esta afección alérgica.
- Curso 'Recursos Humanos. Organización interna de la farmacia y motivación del personal'.
- **mayo:** - Taller práctico 'Pasos para implementar un servicio de nutrición en la farmacia'.
- Curso 'Gestión contable básica en la oficina de farmacia. Cuenta de explotación y márgenes'.
- **junio:** - Jornada 'Derecho en Internet aplicado a la farmacia. ¿Qué se puede hacer en Internet y qué no?'
- Curso 'Gestión de compras y stock en la oficina de farmacia'
- **octubre:** - Jornada 'Herramientas y productos financieros específicos para farmacéuticos. Finanzas para no financieros'.
- **noviembre:** - Jornada '¿Cómo ahorrar impuestos antes de cerrar el ejercicio 2012?'

Para más información, contactar con Asefarma en el teléfono 91 448 84 22.

Novedades en las Transmisiones de Farmacias. Tendencia 2012

Miguel Soriano

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

En los últimos meses estamos observando una serie de novedades en la compraventa de farmacias. Como ya hemos comentado en publicaciones anteriores, el acceso al crédito para la compra sigue abierto y accesible, no obstante están llevándose a cabo fórmulas en las transacciones que raramente se habían visto hasta ahora. Estas novedades están permitiendo que operaciones complejas lleguen a buen puerto. Son las siguientes:

a) Aplazamientos en los pagos. Ha sido habitual hasta ahora el aplazamiento de las existencias, pero sólo de las existencias. Se interpretaba que la hipoteca mobiliaria (hipoteca sobre el fondo de comercio) era incompatible con aplazamientos más allá de las existencias. En la actualidad ha habido un cambio: las cajas y bancos están autorizando y compatibilizando el aplazamiento de pago con la hipoteca mobiliaria.

b) Financiación alternativa. Debido a su complejidad, en otras operaciones no ha intervenido entidad financiera alguna. La parte vendedora acepta que parte del pago sea aplazado con un interés (fijo o variable), teniendo el vendedor como garantía de cobro la misma oficina de farmacia transmitida.

c) Entregas como parte del precio. Esta alternativa es la menos frecuente. En ocasiones el comprador dispone de un alto porcentaje del precio que propone el vendedor y no quiere financiación ajena para incurrir en menos gastos. En estos casos se completa el pago mediante la entrega de un bien que le interese al vendedor para completar el precio. Este bien puede ser un inmueble, acciones o un fondo de inversión.

d) Permutas. Consiste en el cambio de oficina de farmacia por otra que interese por sus características y/o ubicación. En este caso hay que tener en cuenta que dependiendo de cada legislación autonómica podría ser necesario disponer de un título libre.

Cabe recalcar que en todo caso la fórmula más habitual es que el vendedor reciba la práctica totalidad del importe de la transmisión en el momento de la escritura pública. Este hecho viene dado por la firme apuesta del sector financiero por el sector farmacéutico como sector estable, sin embargo hemos de estar atentos a nuevas tendencias en el mercado.

En todo caso exija el asesoramiento adecuado. Desde nuestros departamentos jurídico y financiero le ofrecemos soluciones individualizadas, aunque en todo caso, las peculiaridades de cada transmisión deberán estar siempre reflejadas en la escritura notarial de compraventa.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: transmisiones@asefarma.com

gestión dinámica de farmacias

El servicio de nutrición desde la Oficina de Farmacia

Belinda Jiménez

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

La labor de asistencia del farmacéutico de cara a la población ha ganado mucho protagonismo durante los últimos años. Los clientes no acuden a una farmacia con la misma actitud que a un supermercado, pues la botica no es únicamente un establecimiento donde adquirir los medicamentos recetados, sino que se trata de un lugar en el que el cliente se siente cómodo y puede plantear sus dudas sin ningún temor.

El farmacéutico está totalmente capacitado para asesorar al cliente sobre aquellos productos que va a tomar, su dosis adecuada, los posibles efectos adversos y sobre cualquier duda que se le pueda plantear sobre una dolencia. Esto hace que la confianza del consumidor en la farmacia sea cada vez mayor.

Esta atención personalizada es uno de los puntos fuertes de la oficina de farmacia, ya que no sólo comercializa productos sino que los conoce en profundidad y puede ofrecer recomendaciones sobre ellos.

La DIETÉTICA y la NUTRICIÓN, constituyen un campo que abre numerosas posibilidades profesionales y de negocio para la oficina de farmacia. De cara al consumidor, el hecho de que una farmacia ofrezca un servicio de asesoramiento nutricional personalizado supone un valor añadido con respecto a otras boticas.

Nos encontramos con nuevas tendencias del mercado que afectan directamente a la oficina de farmacia para el desarrollo del servicio de Nutrición:

- Un sistema sanitario de margen decreciente para los medicamentos y que reducirá progresivamente la financiación de éstos.
- Mayor competitividad de la farmacia fuera y dentro del canal.
- El envejecimiento de la población.
- La creciente preocupación de la población por el mantenimiento de la salud y el bienestar.
- Una mayor prevalencia de enfermedades crónicas no transmisibles, como la obesidad, la diabetes, la hipertensión, las dislipemias, la enfermedad coronaria o diversos tipos de cáncer.
- Un aumento muy significativo de la medicina alternativa.
- Prescripción por parte de los médicos y otros profesionales de la salud de productos o complementos alimentarios.
- Un mayor conocimiento de las necesidades nutricionales.
- Mejor calidad de los suplementos y productos dietéticos.
- Aparición de tecnología vanguardista para la realización de dietas.
- Mayor culto al cuerpo y aumento del estado de bienestar.
- Más autocuidado y más automedicación.

gestión dinámica de farmacias

- Menor visita al médico y más consejo farmacéutico.
- Mayor percepción de los productos naturales como beneficiosos.

Es importante que el farmacéutico esté bien formado en asuntos nutricionales cercanos al ciudadano para **conseguir dar un servicio de asesoramiento nutricional de calidad y diferenciado** no sólo de otras farmacias, sino de otros establecimientos ajenos al canal y que trabajan en este mismo campo.

Una farmacia donde un nutricionista pasa consulta periódicamente aporta **credibilidad y confianza** al cliente. El farmacéutico informará sobre el servicio y aunque sea el nutricionista quien resuelva todas las dudas del cliente sobre alimentación, el profesional de la farmacia siempre colaborará con el consumidor.

En la mayoría de los casos, los productos que recomiendan los nutricionistas como acompañamiento de las dietas se venden en farmacias, por lo que los farmacéuticos conocen estos productos y pueden asesorar a los clientes de forma personalizada. Esto es muy importante para el consumidor, ya que cuando va a comenzar a tomar cualquier producto nuevo suele existir cierta incertidumbre sobre qué va a tomar exactamente y qué efectos va a producir en él.

Por último, añadir que las áreas dedicadas a la nutrición en un punto farmacéutico deben ser pequeños **“supermercados nutritivos y dietéticos”**, en los que la asistencia del profesional de la farmacia tiene que estar por encima de la venta del producto.

La implantación de estos servicios que forman parte de la Gestión Dinámica, va a permitir a la oficina de farmacia **mejorar su rentabilidad, garantizar la calidad del servicio al cliente y ser más competitiva.**

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: puntofarma@asefarma.com

Notifarma



Asefarma participará como expositor y ponente en el I Expo Congreso de Nutrición (Nutrifarma)

El Recinto Ferial de Madrid acogerá del 9 al 11 de mayo el I Expo Congreso de Nutrición (Nutrifarma) un lugar de encuentro para farmacéuticos donde se destacará la importancia que tiene la Nutrición y la Dietética y el tratamiento que de ellas se da en la oficina de farmacia. Asefarma participará con un **stand propio en esta feria (stand C2)**, donde los asistentes a la feria podrán consultar dudas y demás cuestiones relacionadas con la gestión de la Oficina de Farmacia.

Dentro del programa de talleres, Asefarma, desarrollará un taller práctico sobre cuáles son los pasos a seguir para montar un servicio de Nutrición en la Farmacia. Será el día 10 de mayo a las 12:30h.



I EXPOCongreso

Nutrición

desde la Farmacia

9, 10 y 11
Mayo
2012

Un congreso diferente con el farmacéutico
como protagonista

¡Le esperamos!

DECLARADO DE INTERÉS SANITARIO

MINISTERIO DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD

EL PRIMER EXPOCONGRESO NUTRICIÓN DESDE LA FARMACIA

ASISTENCIA GRATUITA A LA EXPOSICIÓN

Cuándo:

Los días 9, 10 y 11 de mayo de 2012

Dónde:

En IFEMA, Feria de Madrid. Pabellón 1

¿Por qué?

- Porque el farmacéutico tiene que recuperar su protagonismo natural como experto en Nutrición.
- Porque es la gran ocasión de conocer la vanguardia en Nutrición de la mano de los más prestigiosos investigadores.
- Porque el futuro de la Farmacia pasa por la Nutrición.

Una cita ineludible para todos los farmacéuticos

Regístrese como visitante en:

www.nutriciondesdelafarmacia.es



ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias

MADRID

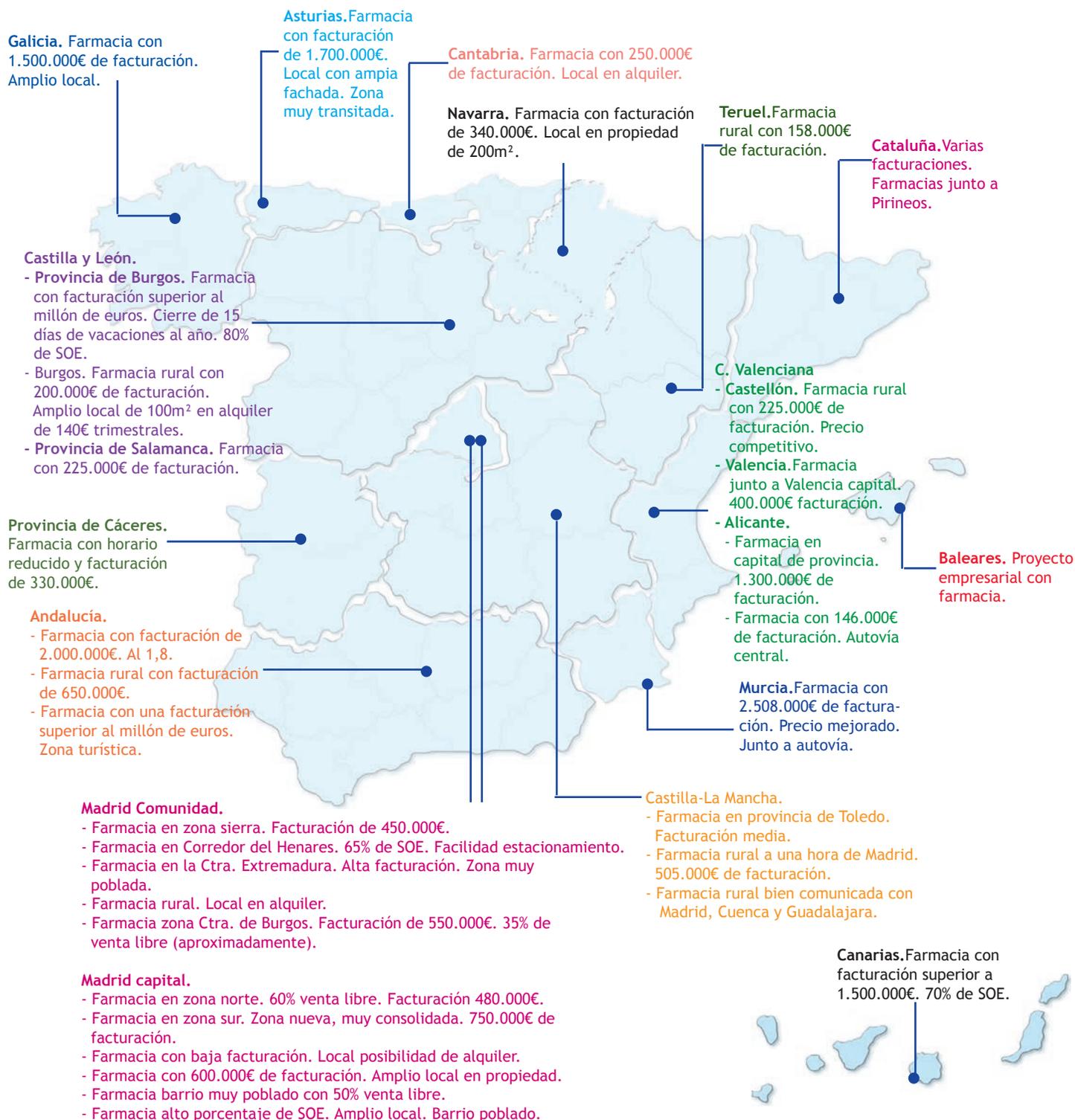
C/ General Arrando 11 1º - 28010 Madrid
Tf.: 91 445 11 33

VALENCIA

C/ Cirilo Amorós 6 Planta 1 - 46004 Valencia
Tf.: 902 120 509

Conseguimos cerca del 100% de las financiaciones para la compra de farmacias.

Les mostramos algunos ejemplos de farmacias a la venta.



ASEFARMA CUENTA CON MÁS DE 4.700 POTENCIALES COMPRADORES PARA SU FARMACIA