

MAYO 2012

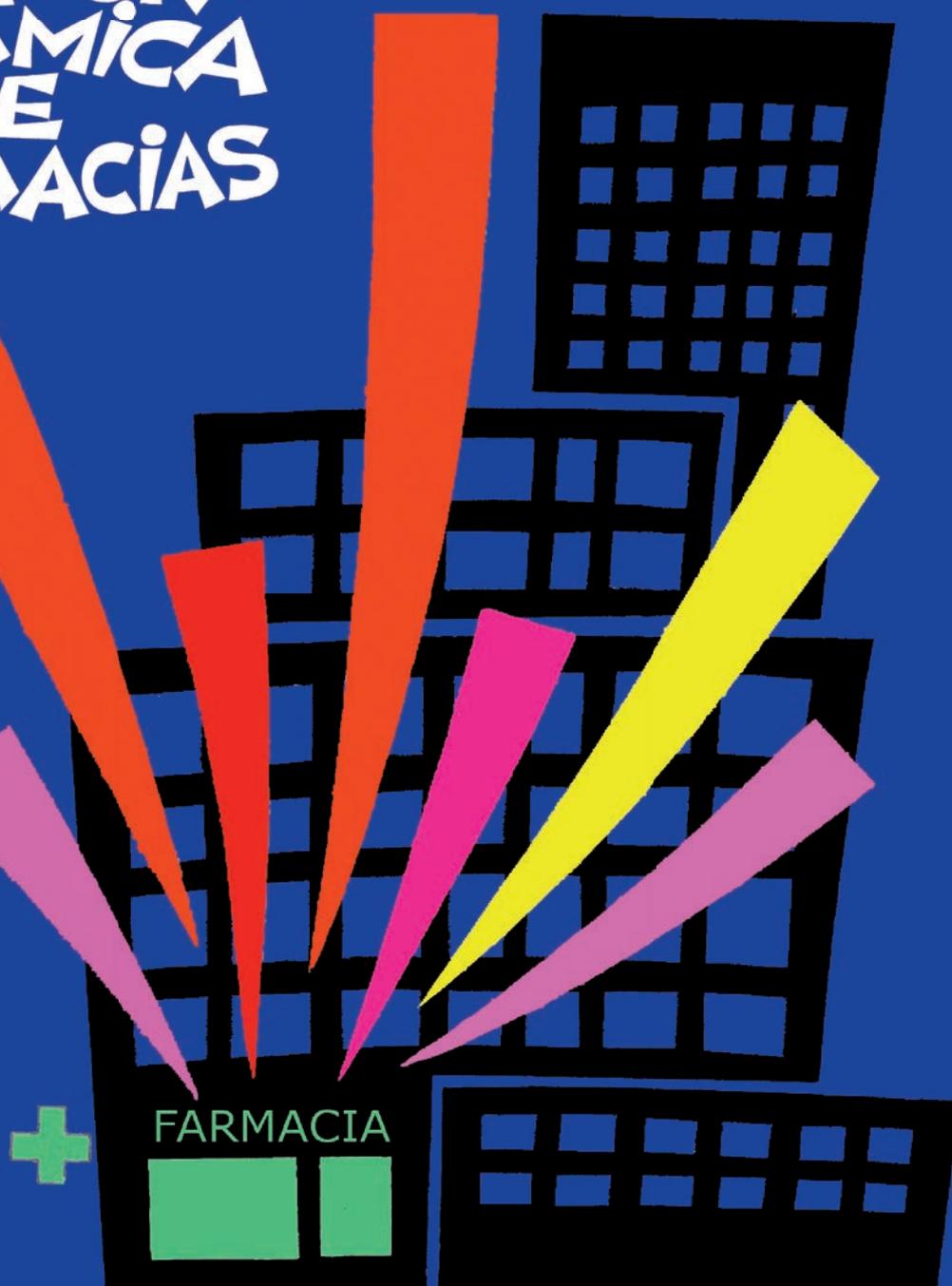
Boletín ESPECIAL FERIA



ASEFARMA

I Expo Congreso La Nutrición desde la Farmacia
Madrid, 9, 10 y 11 de mayo de 2012. IFEMA Feria de Madrid

**GESTIÓN
DINÁMICA
DE
FARMACIAS**



editorial



Es un orgullo para mí y un hito para esta empresa participar en el I Expo Congreso La Nutrición desde la Farmacia. En Asefarma hemos hecho un gran esfuerzo económico y organizativo para poder estar presente en un evento de estas características y transmitir a todos nuestros clientes y amigos la necesidad de aplicar en la farmacia la gestión dinámica como herramienta fundamental para mantener y aumentar la rentabilidad de la misma en estos tiempos de recortes y reducciones de márgenes y precios. El reforzamiento de nuevas áreas de negocio dentro de la farmacia, como la nutrición, es una de ellas.

En estos tres días de feria, nuestro stand se convertirá también en la casa de todos nuestros clientes y amigos a los que esperamos poder así agradecer su fidelidad, atender sus peticiones y resolver sus dudas. En el stand habrá personal especializado en todos los ámbitos que lleva Asefarma (asesoría, transmisiones y gestión dinámica) para atenderlos de la mejor manera posible. También habrá un pequeño obsequio para todos nuestros visitantes, y la posibilidad de participar en un sorteo en el que el ganador podrá elegir entre una completa auditoría gerencial y de entorno de su oficina de farmacia o un iPad2, herramienta de gran utilidad para la gestión de la misma.

Se dice que “en tiempo de crisis, tiempo de oportunidades”, y nosotros estamos convencidos de que las farmacias son un sector, que a pesar de sufrir la crisis en sus carnes, tiene todavía mucho que decir en el mapa sanitario y empresarial español. En Asefarma estamos para ayudaros a alcanzar objetivos de rentabilidad muy ambiciosos, incluso en estos tiempos.

Ya sin más, me despido, esperando saludaros personalmente y confiando en que os sea de utilidad el contenido de esta revista, dedicada monográficamente al establecimiento de un servicio de nutrición, en mayor o menor medida, en la farmacia.

Carlos García-Mauriño
Presidente de Asefarma

Sumario

EDITORIAL	PÁG. 2	GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS	PÁG.12
GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS	PÁG. 3	- Nuevas áreas de negocio en la Oficina de Farmacia	
JURÍDICO	PÁG. 6		
- El servicio de nutrición desde la Oficina de Farmacia			
- ¿Cómo establecer un servicio de nutrición en la farmacia?			



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 portada: Javier Zurbano
Maquetación: Susana Cabrita
Depósito Legal: M-2191-2009

Nuevas áreas de negocio en la oficina de farmacia

Belinda Jiménez

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica

Se dan dos circunstancias claves que promueven el giro o la transformación de la oficina de farmacia como lugar de dispensación de medicamentos a un espacio para el cuidado de la salud.

Por un lado la remuneración profesional del farmacéutico, basada en el margen por la dispensación de medicamentos, que ante las continuas medidas de recorte del gasto farmacéutico debe complementarse con nuevas fórmulas de retribución de servicios sanitarios, en las áreas de prevención y promoción de la salud.

Y por otro, que el cliente está cambiando a un ritmo vertiginoso desde hace años y necesita estar cuidado y recibir asesoramiento de los profesionales de la salud. De aquí que la farmacia debe orientarse y adecuarse en todo momento a estas necesidades del cliente, y convertirse así en un ESPACIO DE SALUD.

“El cliente, que está cambiando a ritmo vertiginoso desde hace algunos años, ahora necesita estar cuidado y recibir asesoramiento de los profesionales de la salud”

En la adaptación de la farmacia al mercado y a las necesidades del consumidor como espacio de salud, se debe redefinir el papel del farmacéutico como profesional sanitario.

Esta profesión debe responder a las necesidades del cliente con sus conocimientos, sin separar dispensación y asesoramiento.

La farmacia como espacio de salud

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

Gestión Dinámica de Farmacias



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.

Ésta es la base fundamental que permite a la farmacia desarrollar e implantar **nuevas ÁREAS DE NEGOCIO** para especializarse y posicionarse en el mercado frente a las farmacias de su alrededor, además de mejorar su rentabilidad.

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

Programas especiales para Farmacéuticos

Grado en Óptica
y Optometría (2 cursos)



Diplomatura en Nutrición
Humana y Dietética (1 curso)



Horarios compatibles con la actividad profesional

Área de Ciencias de la Salud y del Deporte

Titulaciones de Grado

- Grado en Medicina (6 cursos)
- Grado en Farmacia (5 cursos)
- Grado en Odontología (5 cursos)
- Grado en Veterinaria (5 cursos)
- Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (4 cursos)
- Grado en Enfermería (4 cursos)
- Grado en Fisioterapia (4 cursos)
- Grado en Terapia Ocupacional (4 cursos)
- Grado en Nutrición Humana y Dietética (4 cursos)
- Grado en Podología (4 cursos)
- Grado en Óptica y Optometría (4 cursos)

Dobles titulaciones

- Grado en Farmacia + Grado en Nutrición Humana y Dietética (6 cursos)
- Grado en Farmacia + Grado en Óptica y Optometría (6 cursos)
- Grado en Fisioterapia + Grado en Ciencias de la Actividad física y del Deporte (5,5 cursos)
- Grado en Fisioterapia + Grado en Podología (5,5 cursos)
- Grado en Fisioterapia + Grado en Terapia Ocupacional (5 cursos)
- Grado en Ciencias de la Actividad física y del Deporte + Grado en Fisioterapia (5,5 cursos)
- Grado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte + Grado en Nutrición Humana y Dietética (5,5 cursos)

Desde un punto de vista jurídico...

¿Qué tengo que hacer para establecer un servicio de nutrición en la oficina de farmacia?

Adela Bueno

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico

Hay principalmente tres alternativas posibles para desarrollar un servicio de nutrición en la oficina de farmacia.

1.- **COMO SECCIÓN DE FARMACIA:** Desde nuestro punto de vista, es la mejor alternativa. En la mayoría de las comunidades autónomas y, en concreto, en la Comunidad de Madrid, no existe regulación concreta en la materia, pero el Art. 29.4 de la Ley 19/1998 de Ordenación Farmacéutica de esta Comunidad, al describir las secciones posibles de la oficina de farmacia, hace mención a las de análisis clínicos, ortopedia, óptica, audiometría **u otras actividades que pueda desarrollar el farmacéutico**, por lo que entendemos que, por analogía, deberían cumplirse los requisitos que marca la ley para las distintas secciones que sí recoge la normativa –óptica, análisis clínicos, ortopedia, etc.–. En este sentido sería conveniente disponer de 12m² adicionales sobre los 75m² mínimos y que el titular disponga de la titulación de nutricionista –nos parece interesante la opción ofrecida por la Universidad Alfonso X El Sabio de obtener la titulación incluso *online*–.

Como sección de nutrición, se podrán hacer dietas personalizadas, consultas, elaborar productos a medida, y en definitiva, aprovechar al máximo las oportunidades que dan la nutrición y la dietética en la farmacia. Hay que tener en cuenta que la prescripción de dietas alimentarias en la oficina de farmacia implica recabar datos de salud por un profesional sanitario con la



“Existen varias alternativas posibles para desarrollar un servicio de nutrición en la farmacia”

especialización en dietética y nutrición, pues dicha actividad implica recabar datos de salud, historia clínica, valoración bioquímica, datos antropométricos, etc. Por esta razón, en el caso de las farmacias, debe ser realizada ***exclusivamente por el farmacéutico titular***, o por su equipo bajo su supervisión, siempre que disponga de la titulación de Diplomado en Nutrición y Dietética o equivalente.

Como situación intermedia entre la sección de nutrición y la que a continuación explicamos, nos encontraríamos en los casos en que el farmacéutico titular dispone de la titulación en nutrición, pero su farmacia no dispone de los 12m² adicionales. Dada la falta de legislación entendemos que podrá realizar la mayoría de servicios que lleva aparejada la sección de nutrición excepto, quizá, la de tener un despacho o reservado específico para esta especialidad sanitaria.

2.- COMO UNA ACTIVIDAD MÁS DE LA FARMACIA ENCUADRADA EN EL ÁMBITO DEL CONSEJO FARMACÉUTICO. En el supuesto de que el titular no disponga de la formación adicional, específica y propia en nutrición y dietética, del estudio de la normativa reguladora de la oficina de farmacia así como de las funciones y cometidos del farmacéutico, se puede concluir que nos encontramos ante un profesional dedicado a la promoción de la

salud que desarrolla y presta sus servicios en un establecimiento sanitario, en el que puede realizar, entre otras, la actividad de asesoramiento nutricional y dietético, configurada como un servicio de atención farmacéutica, en el ámbito del “Consejo Farmacéutico”.

Asimismo, la distribución sociodemográfica y la accesibilidad de las farmacias hacen de él un profesional cercano e implicado en cuestiones de salud, que además cumple una importante misión en las estructuras de apoyo de la Atención Primaria de Salud.

En este caso, los servicios de asesoramiento nutricional deben realizarse en la propia oficina de farmacia, en las zona de atención al paciente de la misma y debería llevarla a cabo exclusivamente un farmacéutico adscrito al establecimiento, siendo una de las actividades habituales de la botica, sin necesidad de recabar autorización administrativa distinta de la ya concedida a la oficina de farmacia, puesto que tal actividad, como hemos manifestado, no debe ser considerada como actividad sanitaria independiente de la asistencia farmacéutica.

El asesoramiento farmacéutico ofrecido nunca podrá consistir, a diferencia de la sección de nutrición, en la prescripción de dietas personalizadas e individualizadas, ofreciéndose **nociones prácticas sobre cómo ha de ser una alimentación correcta** y disponiendo de mecanismos para valorar si nuestra alimentación o nuestra dieta es adecuada o no. Así pues, el farmacéutico



“El farmacéutico puede disponer de varias herramientas de trabajo para implementar un servicio de nutrición en la farmacia”

está perfectamente capacitado para ofrecer al usuario que lo demande, unas pautas alimentarias, basadas en unos menús predeterminados y elaborados sobre parámetros objetivos, sin perjuicio de su remisión al médico, cuando se trate de supuestos que se alejen de la generalidad, y por supuesto vender aquellos productos de nutrición que apoyen los consejos farmacéuticos efectuados.

Para la realización del referido servicio de asesoramiento, el farmacéutico puede disponer de distintas herramientas de trabajo como pudiera ser **un nutricionista**, que en ningún caso es responsable de la actividad de asesoramiento, sino que interviene exclusivamente como parte integrante de una estrategia de venta o marketing y que en nada menoscaba la responsabilidad y dirección profesional del farmacéutico.

Concretamente su intervención se circunscribe en el campo de la prevención y promoción de la salud pública, actuando sobre la población en general, participando en políticas alimentarias de prevención y salud, así como de educación alimentaria. Al respecto, es fundamental insistir en que:

- En ningún caso se pueden llevar a cabo actividades de consulta dietética, equiparando los servicios que se prestan a los pacientes como consulta nutricional.
- No se trataría de prescripción de dietas personalizadas, sino que son recomendaciones dietéticas generales y asesoramiento sobre hábitos alimenticios en el marco de la atención farmacéutica. Por ello, **sí se podrán entregar dietas estandarizadas según unos perfiles poblacionales y de peso previamente determinados.**
- No se trataría, en sentido estricto, de una consulta de nutrición, sino de **simples recomendaciones y atenciones**, por lo que en ningún caso el nutricionista sería responsable del servicio, siendo el farmacéutico titular del establecimiento sanitario el garante de la atención farmacéutica hacia sus propios clientes y sin que la intervención del dietista colaborador menoscabe la responsabilidad y dirección profesional del farmacéutico.

La implementación de un servicio de nutrición y dietética en la farmacia ayuda a convertir la misma en un verdadero espacio de salud

3.- CREACIÓN DE UNA EMPRESA, DIFERENCIADA DE LA FARMACIA, EN MATERIA DE NUTRICIÓN Y DIETÉTICA. Esta última posibilidad deberá desarrollarse en un local físicamente independiente de la oficina de farmacia, en la que el titular de la consulta deberá gozar de la formación concreta en nutrición y dietética exigida. Asimismo, deberán obtenerse las correspondientes autorizaciones administrativas y fiscales necesarias para el ejercicio de la actividad, siendo recomendable la constitución de una Sociedad Limitada para el desarrollo de la actividad.

Este caso sería apto para farmacias grandes, que pudieran segregarse físicamente una parte de su local para dedicarlo a tareas de nutrición, que tenga acceso independiente del de la farmacia y no estén comunicados entre sí –y si lo están, que no se expliciten–. Se puede hacer a través de una sociedad limitada, sociedad civil o simplemente dándose de alta como empresario autónomo de la actividad de nutrición y dietética. Sería como abrir un “Naturhouse” al lado de la farmacia.

A modo de **CONCLUSIÓN**, tres son las vías para desarrollar la actividad de nutrición y dietética:

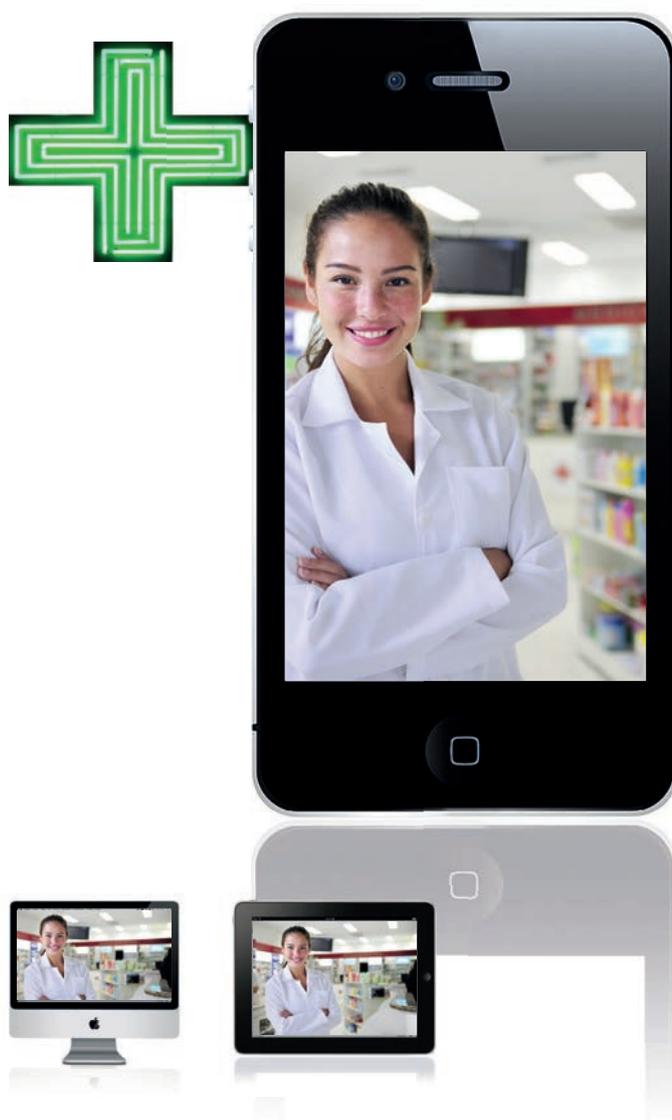
- Como “sección” propia de la oficina de farmacia, siempre que el titular disponga de la formación específica en Nutrición y Dietética y de 12m² adicionales de local. Aquí cabría la situación intermedia de disponer de titulación, pero no de local suficiente.
- En el ámbito del consejo y atención farmacéutica, cuando el titular no disponga de titulación específica en la materia.
- De forma independiente a la oficina de farmacia, disponiendo de un local propio para el ejercicio de la actividad y a través de una empresa distinta a la propia farmacia.

En cualquier caso, dadas las lagunas normativas existentes en esta materia, con carácter previo a la prestación del servicio, desde ASEFARMA, les aconsejamos consultar el criterio de la Administración Sanitaria de la Comunidad Autónoma en la que se ubique la oficina de farmacia, para evitar que ante una eventual inspección de Sanidad o denuncia, se considere que se ha incurrido en algún tipo de infracción. En cualquier caso, pueden dirigirse a nosotros para cualquier duda o aclaración al respecto.

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

Amplía tu negocio con una parafarmacia online.

Saca partido a tu conocimiento del sector, sus clientes y proveedores.



La venta online de productos de parafarmacia es un negocio en alza en todo el mundo, pero apenas tiene presencia en España.

Consigue mayor visibilidad para tu negocio y aumenta el volumen de ventas abriendo tu tienda en la red. En Grupo Tempo somos expertos asesores en todos los pasos del proceso:

- **Asesoría legal.**
- **Asesoría técnica.**
- **Asesoría en diseño y comunicación.**

Y te ofrecemos todas las herramientas necesarias para integrarte en el e-commerce y su marketing online:

- **Desarrollo y programación de tienda online.**
- **Posicionamiento en buscadores.**
- **Creación de blog, foro y chat de apoyo a la tienda.**
- **Alojamiento de la web.**
- **Emailing de promoción y Newsletter periódicos.**

Contacte con José Luis Casero
jlcasero@grupotempo.com
Tel. 699 98 34 59

GRUPOTEMPO
ESTRATEGIA, ASESORAMIENTO Y COMUNICACIÓN
www.grupotempo.com

Antonio Maura, 8. 28014 Madrid
Tel. 91 522 59 50

Nuevas áreas de negocio en la Oficina de Farmacia

Belinda Jiménez

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica

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.



Innovación basada en la
NUTRIGENÉTICA

mini
lipo
ADVANCE

mini
lipo
ADVANCE
El gran avance
en el control de peso
EXTRACTO
DE MANGO
60 CÁPSULAS

ACTÚA SOBRE TU TENDENCIA
NATURAL A GANAR PESO

Para más información contactar con
AQUILEA RESPONDE:
Tfno: 900.12.20.13

AQUILEA
Expertos en cuidado natural

gestión dinámica de farmacias



“Es importante que el farmacéutico esté bien informado en asuntos dietéticos cercanos al ciudadano”

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

La actividad de asesoramiento nutricional y dietético que puede desarrollar en la oficina de farmacia su farmacéutico titular, se convierte en el asesoramiento que nace a partir de una serie de pautas o recomendaciones alimentarias tratándose de pacientes sanos.

En el supuesto de personas que presenten alguna patología, la farmacia debe 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 en la oficina de farmacia, se requiere la formación y titulación de nutricionista. Asimismo, en este ámbito difiere la regulación en función de cada Comunidad Autónoma, exigiendo algunas

gestión dinámica de farmacias

una autorización sanitaria y fiscal propia, y otras sin embargo, se muestran reacias a que la actividad se desarrolle dentro de la farmacia.

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.

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

salesfarma

Grupo SBBS

Consultoría de ventas en farmacia

Calle Padre Isla 6 Bajo A
Villaquilambre (León)
987 101 349

info@salesfarma.es

UN NUEVO MUNDO DE SERVICIOS A SU ALCANCE

Análisis de ventas de la farmacia
Estudios de entorno y potencialidad
Gestión de campañas
Implementación de ventas cruzadas
Coaching
Motivación
Imagen corporativa
Servicio de encuestas
Mystery shopper, etc

SOLICITA NUESTRO CATÁLOGO GRATIS



ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



ASESORÍA FISCAL, LABORAL Y CONTABLE

GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS

ASESORÍA FINANCIERA Y CORREDURÍA DE SEGUROS

ASESORÍA JURÍDICA

TRANSMISIONES DE FARMACIAS

Más de 42 profesionales al servicio de nuestros clientes

Si quiere conocer con más detalle nuestros servicios, póngase en contacto con nosotros en el 91 448 84 22 o en asefarma@asefarma.com

c/ General Arrando, 11 1 28010 - Madrid
c/ Cirilo Amorós, 6 1ª Planta 46004 - Valencia
www.asefarma.com



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.

Madrid Capital

- Farmacia con 752.000 euros de facturación y 55% de venta libre. Oportunidad.
- Farmacia con 200.000 de facturación. Jubilación y reforma.
- Farmacia con licencia de 400.000 euros.
- Farmacia en barrio populoso. Facturación de 413.000 euros.
- Farmacia en la zona norte. 450.000 euros de facturación.
- Farmacia con posibilidad de ampliar su venta libre. 900.000 euros de facturación.

Comunidad de Madrid

- Farmacia en zona turística. Local en alquiler y 450.000 euros de facturación.
- Farmacia en la Ctra. de Valencia. 715.000 euros de facturación. Precio muy interesante.
- Farmacia en la Ctra. Extremadura. Local con posibilidad de alquiler y facturación de 553.000 euros.
- Farmacia en Ctra. de Extremadura. 75% de venta libre.

Castilla-La Mancha

- Farmacia en la provincia de Albacete. Única en población con centro de salud.
- Farmacia en Albacete. Próxima a Valencia. Facturación 638.000 euros. Alta rentabilidad.
- Farmacia en la provincia de Toledo. Precio muy interesante.
- Farmacia en la provincia de Cuenca. Farmacia rural con local. Alquiler del Ayuntamiento.

Comunidad Valenciana

- Farmacia en Alicante. Comarca de La Marina. Facturación 2.935.000 euros, excelentes condiciones de precio.
- Farmacia en Castellón. Rural, interior. Facturación 225,000 euros. Farmacia única
- Farmacia en Valencia capital. Facturación 1.940.000 euros, mayoría de venta libre.

Cataluña

- Farmacia en Gerona. Facturación 520.000 euros. Zona Pirineos.

ASEFARMA CUENTA CON MÁS DE 4.700 POTENCIALES COMPRADORES PARA SU FARMACIA