Edicions MIC

Fefac

Gener 2017 | Nº 5

Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya

CREIX LA NOVA FARMÀCIA...

+

Més Assistencial
Més Resolutiva
Més Moderna
Més Holística
Més Social
Més Competitiva

La farmàcia, en l'agenda política

Entrevista al president de l'Organització Farmacèutica Col·legial

Pautes per a l'elaboració del calendari anual de la farmàcia

Com fer una gestió eficaç del producte

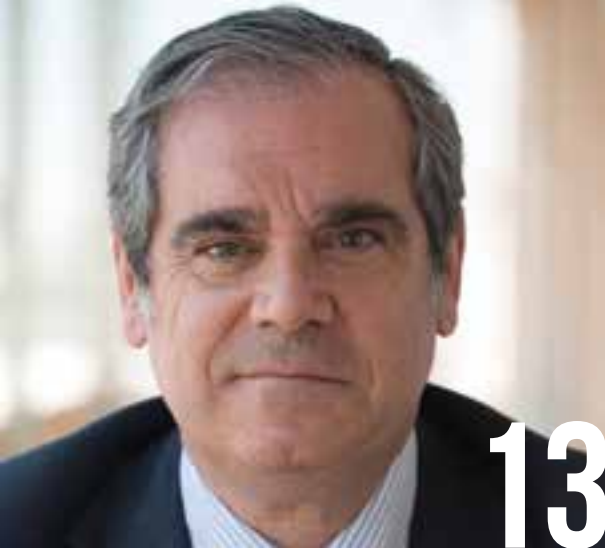
TEKNOCONS
Arquitectura Comercial

www.teknocons.com
info@teknocons.com

ESPACIOS ÚNICOS Y RENTABLES
PROYECTOS LLAVES EN MANO

Mobiliario farmacia, Cajoneras de Gran Capacidad, **Mostradores,** Gondolas, **Robots y Automatización,** Sistemas SPD, **Albañilería,** Instalaciones Eléctricas y Climatización, **Fachadas y Rotulación Exterior,** Tramitación de Licencias y Proyectos de Industria

Ramón Poch 18, 2º 1ª
Sant Vicenç dels Horts (Barcelona)
info@teknocons.com
640 326 812 / 606 076 139



SUMARI

4 **Presentació.** Creix la nova farmàcia

6 **Actualitat del sector.** Dolors Montserrat, nova ministra de Sanitat

8 **Actualitat del sector.** 25 anys del CatSalut

12 **Actualitat del sector.** Retard en el pagament: estat de la situació

13 **Actualitat del sector.** Entrevista a Jesús Aguilar, President del CGCOF

16 **Gestió.** Pautes per a l'elaboració del calendari de la farmàcia

18 **Gestió.** L'empresarial ajuda les farmàcies a buscar el personal que necessiten

19 **Gestió.** El coaching dóna sentit a la feina de l'equip

20 **Gestió**. Entrevista a Rosa Puig, titular de farmàcia a Sant Joan Despí

22 **Agenda**. Activitats destacables de la Federació

24 **FEFAC Actua.** Opinió dels socis sobre la patronal

26 **Conèixer FEFAC.** Vols conèixer què és FEFAC i què t'oferim?

28 **FEFAC Actua.** FEFAC a la premsa

30 **RSC.** Campanyes: "Barcelona, ciutat cardioprotegida" i "Frena el sol, frena el lupus"

32 **Reflexions de Junta.** La farmàcia és la solució a la sostenibilitat i no el problema

34 **Farmàcia internacional.** Portugal inicia una prova pilot per dispensar antiretrovirals a les farmàcies. Vacunació a França des de la farmàcia.

FEFAC

Consell de Redacció
Antoni Torres
Ignasi Marcet
Marina Oriol
Xavier Robinat
Oscar Doñate
Carme Rigall

Direcció
Aurora Carricondo

Coordinació, redacció i producció
Lucía Gallardo

Correcció
Oscar Doñate

Adjunta a producció
Montse Ruiz

Suport disseny
Kaminsky

Edita
FEFAC

C/ Casanova, 84, Entr. 1a
08011 Barcelona
Tel. **93 323 24 22**
Fax. 93 454 61 77
www.fefac.cat
fefac@fefac.cat

Producció Editorial
Edicions MIC
Tel. 93 799 07 07
www.revistesamida.cat

D.L B-17069-2015

CREIX LA NOVA FARMÀCIA

L'oficina de farmàcia es troba en un moment marcat per diferents fets destacables. Un d'ells és el nou equip ministerial, encapçalat per Dolors Montserrat, que ha remarcat públicament que vol una farmàcia més assistencial i integrada en el sistema. Aquesta idea també l'ha incorporat en el seu Pla de Salut l'Administració catalana. De fet, diverses iniciatives parlamentàries a Catalunya també aposten per aquesta via, com la Resolució aprovada per unanimitat el 2015 de desenvolupament de la farmàcia i, més recentment, la proposta de llei de Farmàcia Assistencial impulsada per Ciutadans, així com la idea d'ERC de comptar amb la farmàcia comunitària en la definició del sistema de salut que proposa, més pròxim al ciutadà.

Aquest interès de les administracions per potenciar la vessant assistencial de la farmàcia es suma a una certa estabilització econòmica del sector, pel que fa als pagaments de les receptes per part del CatSalut, a l'augment del pressupost per a Farmàcia i a les dades de facturació del mercat farmacèutic, que indiquen una lleu recuperació. El col·lectiu també té a sobre de la taula iniciatives assistencials que contribuiran a que la farmàcia aporti una eficiència necessària i decisiva en la Sanitat.

Aquest panorama, que trobareu dibuixat a les pàgines d'aquesta revista, fa pensar que la farmàcia del futur serà més assistencial, més resolutiva de cara al ciutadà, més moderna, més holística, més social i més competitiva.

Aquest canvi, com no pot ser d'una altra manera, només serà possible si les nostres empreses són solvents i sostenibles econòmicament, i si són dirigides mitjançant una gestió eficaç. Esperem que us ajudi a aconseguir-ho pautes per treballar correctament amb l'estoc i l'assortiment, estratègies recursos humans com el *coaching* i normes per a una adequada elaboració del calendari laboral anual, que ha d'estar enllestit abans de finalitzar el primer trimestre. Tot això ho trobareu a les pàgines d'aquesta publicació.

Abierto el plazo de matrícula - Modalidad @ distancia

- **Máster en Atención Farmacéutica Comunitaria**
  Precio: 1.200 €

- **Máster en Atención Farmacéutica y Continuidad Asistencial de la Prescripción: Coordinación entre Niveles Asistenciales (Hospitalaria, Primaria y Comunitaria)**
  Precio: 1.270 €

- **Máster en Dietética y Dietoterapia**
  Precio: 1.300 € (incluye programa informático duración limitada de un año)

- **Máster en Salud Mental: Pacientes con Enfermedades Psiquiátricas y Neurológicas. Parkinson y Alzheimer**
  Precio: 1.300 €

- **Máster en Toxicología y Evaluación de Riesgos**
  Precio: 1.100 €

- **Máster en Gestión de Calidad y Seguridad en el Sector Agroalimentario**
  Precio: 1.100 €

- **Máster en Farmaeconomía y Farmacovigilancia en el Seguimiento Farmacoterapéutico**
  Precio: 1.200 €

- **Máster en Sostenibilidad Sanitaria a través de la Gestíon Innovadora de los Recursos**
  Precio: 1.050 €

- **Máster en Atención Farmacéutica Hospitalaria**
  Precio: 1.200 €

- **Máster en Enfermedades Raras**
  Precio: 980 €

LA MINISTRA DE SANITAT APOSTA PER LA FARMÀCIA ASSISTENCIAL

La nova ministra de Sanitat, Dolors Montserrat (Sant Sadurní D'Anoia, 1973), va prendre possessió del seu càrrec el passat 4 de novembre, expressant la seva voluntat de diàleg, "arribar a consensos" i "buscar solucions polítiques a problemes complexos".

Des d'aleshores, ha comparegut en dues ocasions per referir-se al sector de la farmàcia. Una d'elles durant l'entrega dels Premis anuals del Consell General de Col·legis de Farmacèutics, en la qual va expressar una ferma defensa de l'aportació de l'oficina de farmàcia, i va reconèixer l'esforç del sector per oferir una prestació universal i de qualitat, així como el seu compromís i solidaritat en uns anys de complicada situació econòmica. En aquest sentit, va reconèixer el "patiment" de les oficines de farmàcia de comunitats autònomes com Catalunya, Comunitat Valenciana, Balears o Castella-La Manxa.

Així mateix, va incidir en el fet que l'oficina de farmàcia sigui una "peça imprescindible del Sistema Nacional de Salut", i va afirmar que el Ministeri de Sanitat donarà suport a la farmàcia assistencial i als serveis professionals, amb el desenvolupament d'un marc normatiu d'acord amb les competències dels farmacèutics. En la seva compareixença a la Comissió de Sanitat del Congrés dels Diputats, el 20 de desembre, va demanar als farmacèutics més participació en prevenció, educació dels pacients i atenció a la cronicitat, i va assenyalar que buscarà una major implicació dels professionals de la farmàcia en el plànol assistencial.

Dolors Montserrat, nova ministra de Sanitat

FARMAINDUSTRIA POSA A SOBRE DE LA TAULA DE LES ADMINISTRACIONS EL PLA D'ADHERÈNCIA

La patronal dels laboratoris innovadors, Farmaindustria, va presentar el 23 de novembre a Barcelona el Pla d'Adherència al Tractament, un ambiciós projecte que vol donar resposta a la manca en el compliment terapèutic.

El document ha estat elaborat per 15 societats científiques, entre elles la de farmàcia comunitària (SEFAC), atenció primària (SEFAP) i hospitalària (SEFH), per representants dels pacients i per professionals experts. Aquesta feina s'ha posat a disposició de les administracions perquè l'estudiïn i implantin a nivell global.

El Pla inclou 26 accions, entre les que destaquen un augment de la coordinació entre metges, farmacèutics i infermers; afegir un mòdul a la recepta electrònica que permeti alertar als professionals sanitaris sobre pacients incomplidors; crear un algoritme de detecció de manca d'adherència; i potenciar l'educació terapèutica dels pacients.
A la presentació oficial, a la qual va assistir FEFAC, van intervenir representants de l'Administració. Entre ells, el conseller de Salut, Antoni Comín, que va assenyalar en referència a aquesta proposta que el sistema sanitari es troba davant el repte d'una reforma en adherència que genera eficàcia i eficiència. El responsable de l'Àrea del Medicament del CatSalut, Josep Torrent-Farnell, va ubicar l'oficina de farmàcia, amb la recepta electrònica, i el metge que prescriu com el cercle virtuós de la millora de l'adherència.

QUÈ ESPERA FEFAC DE LA NOVA MINISTRA

La Federació de farmàcies va expressar, mitjançant un comunicat públic, que espera que aquesta nova legislatura suposi un avanç en la integració efectiva de l'oficina de farmàcia en el sistema sanitari, amb la finalitat de prestar al ciutadà la millor atenció i amb la major eficiència possibles.

Així mateix, es va convidar a la nova ministra a col·laborar i assumir com a pròpies, per estar orientades al ciutadà, les propostes incloses en la Resolució aprovada per unanimitat al juliol de 2015 pel Parlament de Catalunya, amb el suport de tots els partits, entre ells el Partit Popular de Catalunya. A través d'aquesta iniciativa parlamentària promoguda per Ciutadans, s'insta el Govern de la Generalitat a realitzar un seguit d'accions per al desenvolupament de l'oficina de farmàcia, afectant diverses d'elles a competències estatals.

Entre elles, es troba assajar la dispensació, a oficines de farmàcia comunitària, d'alguns medicaments hospitalaris de dispensació ambulatòria (MHDA) que no precisen de control clínic concomitant i avançar en possibilitar que la normativa permeti als farmacèutics assumir noves competències i responsabilitats. Igualment, s'espera que la nova ministra faciliti que les farmàcies puguin accedir a la informació que sigui necessària de la història clínica dels pacients, per tal de poder dur a terme actuacions de salut.

Un altre dels punts de la Resolució en els quals s'espera la col·laboració del Ministeri de Sanitat, i que va ser inclòs a proposta de FEFAC, fa referència a la promoció del desenvolupament de la farmàcia rural.

També s'espera de Dolors Montserrat que sigui sensible a la problemàtica provocada pel retard en el pagament de les factures dels medicaments, i que les polítiques del nou Govern s'orientin a la sostenibilitat del sistema sanitari, però també a la de tots els agents.

SERVICIO DE DEVOLUCIONES ONLINE

Tu día a día, más fácil

Desde Alliance Healthcare hemos creado este servicio para hacer tu día a día más fácil.

- Genera devoluciones totales de un albarán
- Crea devoluciones parciales de productos de diferentes albaranes
- Consulta las solicitudes de devolución de los últimos tres meses
- Realiza seguimiento online del estado de sus devoluciones

¡Y todo ello de una forma más rápida!

Para más información sobre este servicio puedes llamar al teléfono 902 130 133

Alliance Healthcare
Llevamos la salud más cerca

Miembro de Walgreens Boots Alliance

PROPOSTA PER REGULAR L'ACCÉS DE LA FARMÀCIA A PART DE L'HISTORIAL CLÍNIC

Ciutadans (C's) va presentar el 2 novembre en el Parlament de Catalunya una Proposició de Llei que té com a principal objectiu possibilitar que els farmacèutics accedeixin a part de l'historial clínic dels pacients. En l'elaboració del text de la Proposició de Llei han col·laborat diferents agents sanitaris, entre ells, FEFAC, el Col·legi de Farmacèutics de Barcelona i SEFAC, així com professionals d'altres col·lectius sanitaris.

La iniciativa es basa en aprofitar la proximitat i accessibilitat que ofereix la xarxa d'oficines de farmàcia i en el fet que metges i farmacèutics comparteixin informació dels pacients i es puguin dur a terme intervencions per a la millora de la seva salut.

A l'hora de redactar la Proposició de Llei, s'ha tingut especial cura amb la confidencialitat de les dades, i serà el propi pacient qui donarà el seu consentiment exprés per al tractament de les mateixes. El següent pas d'aquesta iniciativa serà el seu debat en el Ple del Parlament per part de la resta de formacions.

Al web de FEFAC trobareu aquest Proposició de Llei sobre farmàcia assistencial (http://www.fefac.cat/noticia.asp?id=4898, o mireu codi QR).

25 ANYS DEL CATSALUT, AMB LA MIRADA POSADA EN EL FUTUR

Celebració dels 25 anys del CatSalut, al Palau de Congressos de Barcelona

El Palau de Congressos de Barcelona va acollir el 14 de desembre un acte per commemorar el 25è aniversari del Servei Català de la Salut, al que van assistir 1.500 professionals. A través d'aquesta jornada, l'Administració va voler ratificar la validesa d'un model públic i universal que considera eficient i equitatiu.

El conseller de Salut, Antoni Comín, va definir aquesta institució com "la millor, més brillant i sòlida estructura d'Estat que tenim en aquest país i que és obra de tots", però que haurà de fer front a reptes com la incorporació de les noves tecnologies, l'envelliment de la societat i la cronicitat, però, sobretot, a les dificultats per fer-lo sostenible.

Sobre "l'infrafinançament" es va referir durant l'acte el president de la Generalitat, Carles Puigdemont, que va assegurar que el seu Govern "prioritza absolutament l'atenció als drets fonamentals de les persones malgrat no disposar dels recursos adequats".

El director del Servei Català de la Salut, David Elvira, va emfatitzar que "el nou CatSalut ha de garantir la universalitat real del sistema" emparada en la recent Llei d'universalitat aprovada pel Govern, i garantir un accés equitatiu als serveis sanitaris.

LA SANITAT DE LA REPÚBLICA CATALANA, SEGONS ERC, MÉS PRÒXIMA AL CIUTADÀ

Un sistema sanitari més públic, equitatiu, universal, de qualitat i sostenible també ha estat definit per Esquerra Republicana de Catalunya, que el 19 de novembre va celebrar una jornada per presentar les línies bàsiques de la Sanitat que han dissenyat.

Un dels seus pilars és l'atenció centrada en el ciutadà, al qual es vol fer coresponsable de la seva salut, que disposi de la màxima informació sobre el diagnòstic i tingui capacitat per prendre decisions sobre el tractament que vol. Per assolir-ho, ERC aposta per serveis de proximitat, la potenciació de l'atenció primària i coordinació dels diferents nivells assistencials. Dins d'aquesta filosofia, l'oficina de farmàcia es presenta com l'agent sanitari més pròxim al ciutadà, que cal integrar i potenciar.

El model de Sanitat d'ERC també planteja la creació d'una Agència Catalana del Medicament "com a ens regulador de tot el relacionat amb la recerca, el desenvolupament, la comercialització i la promoció de medicaments".

FARMALINKED

¿Qué es?

Es una plataforma pensada y desarrollada con la finalidad de **ayudar** a las farmacias a **gestionar** mejor el tiempo y los recursos que dedican a la búsqueda y atención de sus proveedores.

¿Qué ofrece?

- **Agenda de farmacia**
- **Mensajería integrada**
- **Apps para móvil**
- **Búsqueda indexada**
- **Encuentra delegados**
- **Es gratis**

Farmalinked en el móvil

Descárgate la app de Farmalinked Farmacias y trabaja con tus proveedores dónde y cuándo quieras.

Disponible en Play Store

Disponible en App Store

C/ Roselló, 253 - 1º 2ª
08008 - Barcelona - Spain

contacto@farmalinked.com
932 752 679

www.farmalinked.com

CetaFarma
COMPRAVENTA DE FARMACIAS

Para la compraventa de tu farmacia confía en CetaFarma, igual que tus clientes confían en ti.

En CetaFarma te ofrecemos el mejor asesoramiento a la hora de comprar, vender o traspasar tu farmacia. Por eso trabajamos teniendo muy presentes los tres principios que sustentan una relación de confianza: la dedicación, la información y la experiencia. Desde 1984 ayudando al farmacéutico .

CetaFarma
COMPRAVENTA DE FARMACIAS

Cita previa en el Tel: 902 090 813

A què espera per simplificar les coses?

Tots els avantatges amb un únic proveïdor

Més de 23.000 referències i 500 marques en catàleg. Simplifiqui en trucades i gestions buscant una marca o un producte

Sense comanda mínima. Encarregui únicament les unitats que necessiti en cada moment. No acumuli estocs innecessaris

Enviaments diaris gratuïts 24h a qualsevol punt del territori. Sense costos de transport ni càrrecs logístics a tot el territori nacional

Doble servei matí i tarda (segons zones). Agiliti la venda amb el seu client escurçant terminis de lliurament

La millor web de comandes. Estalvii temps en totes les seves comandes i gestions des d'una única plataforma online 24hx365

Informació especialitzada. Completa informació tècnic-farmacèutica de tots els nostres productes a la seva disposició

Horari ininterromput d'atenció al client. Al seu servei diàriament per atendre'l de 9 a 20h

Simplifiqui factures. Agrupi tots els seus albarans mensuals en una o dues factures i obtingui crèdit en els seus rebuts

Ofertes i promocions. Beneficii mes a mes de totes les ofertes i promocions dels nostres proveïdors

Actibios

Majorista Farmacèutic especialitzat en productes naturals de Farmàcia, Parafarmàcia i Dietètica

HOMEOPATIA | FITOTERÀPIA | DIETÈTICA | FLORS DE BACH | AROMATERAPIA | COSMÈTICA I HIGIENE NATURAL | NUTRICIÓ I SUPLEMENTACIÓ ESPORTIVA | COMPLEMENTS ALIMENTICIS | OLIGOTERÀPIA | HERBORISTERIA | MEDICINA AYURVEDA | PEDIATRIA | MEDICINA XINESA | SALS DE SCHÜSSLER | SUPERALIMENTS | VETERINÀRIA | PARAFARMÀCIA | WELLNESS |

Des de 1988, el futur està en el que és Natural

PROPERES OBERTURES: **ANDALUSIA I MADRID**

Cada regalo ens a prop cada regalo millor

Temperatura Controlada 25°C 15°C

BPD

902 201 205 - 93 266 03 00
actibios@actibios.com
www.actibios.com

RETARD EN EL PAGAMENT: ESTAT DE LA SITUACIÓ

La Generalitat ha complert, durant els darrers mesos, el compromís de realitzar un pagament mensual a les farmàcies, de manera que, actualment, cobren amb 25 dies de retard. És a dir, a 60 dies des de la dispensació del medicament, quan el Concert d'Atenció Farmacèutica amb el CatSalut estableix que han de cobrar a 35 dies.

També s'han produït bones notícies respecte els interessos de demora reclamats, doncs el passat setembre el CatSalut va pagar a les farmàcies els 9,3 milions d'euros corresponents a la segona reclamació (factures de 2013 i 2014), mentre que al novembre va pagar els 276.429 euros dels interessos dels interessos. La primera reclamació (factures compreses entre agost de 2011 i octubre de 2012) es troba pendent de sentència.

Accions des de l'àmbit patronal

Una altra de les accions sobre l'endarreriment en el pagament és la denúncia davant la Comissió Europea de l'obligació que va imposar el Govern espanyol de renunciar als interessos de demora als proveïdors que, com les farmàcies, es van acollir al pla de pagament per poder cobrar factures impagades. El Tribunal europeu encara ha d'emetre-hi un dictamen sobre aquesta qüestió, que s'esperava el passat mes de maig però que en aquests moments es troba sine die, segons va expressar durant l'Assemblea de la Plataforma Multisectorial contra la Morositat, celebrada el dia 1 de desembre, el seu president, Antoni Cañete, també secretari general de PIMEC.

Des de la patronal de la petita i mitjana empresa, també es treballa contra la morositat, segons explicà Cañete durant la jornada de tancament del cicle de conferències 'No dedicaràs dues hores a saber com pots defensar la teva empresa?', a la qual van ser convidats els socis de FEFAC. El darrer d'aquests actes, al qual va assistir el president de la Federació, Antoni Torres, es va celebrar al CaixaForum el 30 de novembre, amb més de 200 empresaris .

El secretari general de PIMEC va recordar que "les pimes estan considerades el motor de l'economia però, en canvi, el marc normatiu i legal no està dissenyat per fomentar que l'economia creixi i prosperi a través de les pimes". En aquest context, "la morositat continua sent una xacra per a les pimes", va assenyalar, i contra aquesta lluita la patronal, amb accions com impulsar un règim sancionador per als que no paguin al dia.

Des de PIMEC també es treballa per afavorir canvis en un sistema tributari "pensat per a les grans empreses i grups empresarials", amb la reducció de les càrregues fiscals, que haurien de ser proporcionals a la dimensió de l'empresa.

EL PRESSUPOST DE LA GENERALITAT PER A RECEPTES DISPENSADES A FARMÀCIES AUGMENTA UN 13,3%

Al tancament de l'edició d'aquesta revista, les formacions polítiques estaven debatent sobre l'aprovació definitiva dels pressupostos de la Generalitat per al 2017. El projecte de Llei fixa per a la partida destinada a receptes dispensades a oficines de farmàcia 1.086,5 milions d'euros, el que suposa un augment del 13,3% respecte el 2015, quan es van pressupostar 958,7 milions.

Tot i que aquest increment suposa un pas endavant en el finançament de la farmàcia, la quantitat assignada es preveu insuficient, doncs, només del gener a l'octubre del 2016, la despesa en medicaments dispensats a oficines de farmàcia ja havia arribat als 1.160 milions d'euros, més que el pressupostat per a tot el 2017.

En global, els pressupostos per a Salut han augmentat un 4,9%, passant de 8.342 l'any 2015 als 8.750 pressupostats per al present any.

ENTREVISTA

"HA ARRIBAT L'HORA QUE ES VISUALITZI QUE SOM UNA PROFESSIÓ IMPRESCINDIBLE"

Jesús Aguilar va arribar a la presidència del Consell General de Col·legis de Farmacèutics (CGCOF) fa un any i mig, després de presidir el Consell de Farmacèutics de Castella i Lleó. Gran part del seu mandat ha transcorregut amb un Govern de l'Estat en funcions. Des de FEFAC li hem realitzat la següent entrevista, per conèixer quines qüestions es troben en aquests moments a sobre de la taula i què s'està fent des de l'Organització Col·legial pel futur de l'oficina de farmàcia.

Pregunta. Què espera del nou Govern de l'Estat i quins projectes principals sobre el futur de la professió espera acordar amb el nou equip?
Resposta. En primer lloc, crec que ens hem de felicitar perquè hi hagi Govern després de gairebé un any sense. Des de la Professió Farmacèutica venim treballant i impulsant diversos projectes assistencials i tecnològics que necessiten del compromís i la ratificació de les nostres administracions per seguir avançant en benefici del pacient. I per això, en primera instància, es requereix d'un Govern que no estigui en funcions.

Quins són els temes fonamentals a acordar amb el nou Govern?
La farmàcia assistencial i la seva integració real en el sistema sanitari i sociosanitari serà, sens dubte, un dels nostres cavalls de batalla, amb tot el que això implica. Per exemple, una integració real comporta l'accés del professional farmacèutic a l'historial farmacoterapèutic dels pacients, amb totes les garanties per a ells. Per descomptat, seguirem treballant per garantir l'accessibilitat dels pacients a les innovacions terapèutiques a través de la farmàcia comunitària,

La farmàcia assistencial i la seva integració real en el sistema sanitari i sociosanitari serà un dels nostres cavalls de batalla

sense restringir el seu accés a l'àmbit hospitalari únicament per qüestions econòmiques. També seran projectes a abordar amb el nou equip ministerial la recepta electrònica veterinària, la verificació de les receptes mèdiques privades, el sistema de verificació de medicaments a Espanya (SEVEM), l'Atenció Farmacèutica Integrada i el Dossier Farmacèutic.

Pot concretar quins passos s'estan donant per potenciar la farmàcia assistencial des del Consell General?
El full de ruta de la farmàcia assistencial és clar i, des de l'Organització Farmacèutica Col·legial, s'està potenciant el desenvolupament professional continu, recolzant-nos en les noves tecnologies, fent protocols i posant en marxa serveis professionals farmacèutics, eficaços per als pacients i eficients per al sistema sanitari. Comptem ja amb experiències de moltes comunitats autònomes, tant de serveis concertats amb les conselleries de Sanitat, com programes de col·laboració o projectes per testar l'eficiència, els resultats en salut i els estalvis generats.

Què és Nodofarma?
Des del Consell estem creant una infraestructura tecnològica que connectarà tota la xarxa de farmàcies, col·legis i pacients. Aquí anirem incorporant els diferents projectes assistencials, així com la verificació de medicaments, l'Atenció Farmacèutica Integrada i el Dossier Farmacèutic. Aquest sistema permetrà tenir informació que redundarà en el benefici de la salut dels ciutadans i de l'eficiència del Sistema Nacional de Salut.

Quina importància atribueix al fet que la farmàcia sigui considera Marca Espanya?
És un èxit i un reconeixement al treball realitzat pels professionals farmacèutics i al model espanyol de farmàcia. Amb aquesta iniciativa, es visualitza una farmàcia de qualitat, professional, propera, accessible i que presta un servei públic de primera magnitud. Formem part d'una professió que és imprescindible,

necessària i estratègica per al nostre país. Som un referent per a la nostra població i vertebradors de la Sanitat a Espanya. Considero que ha arribat l'hora que tot això es visualitzi.

Com va sorgir aquest projecte?
La idea va sorgir de diverses converses i, sobretot, d'estar orgullosos i convençuts que el nostre model de Farmàcia és un dels millors models per al ciutadà. Un model a exportar, com tantes vegades s'ha dit des del Consell General. I aquí he d'agrair i destacar el paper d'Antoni Torres, com a membre d'Espanya Salut, que va ser qui ens va introduir i va organitzar la primera reunió amb els responsables de l'Oficina de l'Alt Comissionat per a la Marca Espanya.

Des de la posició del Consell General, com valora l'existència de les empresarials de farmàcia i, concretament, la tasca que desenvolupa FEFAC?
En general, i cadascun dins de les seves competències, considero que junts sumem. I, en particular, sobre la tasca que desenvolupa FEFAC, em sembla força elogiable el seu treball, la seva actitud i els resultats obtinguts. Serveixi com a exemple el seu treball conjunt amb el Consell Català de Col·legis de Farmacèutics en l'àmbit dels impagaments a les farmàcies.

Finalment, com veu el futur de la farmàcia?
La Farmàcia sempre s'ha caracteritzat per ser una professió dinàmica, que aporta solucions i en permanent evolució. Un exemple clar el tenim en l'actitud dels professionals durant el període de crisi. Malgrat estar sotmesos a la duresa i injustícia dels impagaments en algunes autonomies, mai no s'ha deixat d'estar al costat del pacient, ni de créixer professionalment. Per això, el futur el veig positiu, des del convenciment que l'estem construint amb la nostra actuació professional i amb les decisions d'avui.

OPINIÓ DE FEFAC

PER QUÈ ÉS POSITIU QUE LA FARMÀCIA ES CONSIDERI MARCA ESPAÑA?

El nostre model de farmàcia, minoritari a la Unió Europea, és el millor per a la població, per raons d'accessibilitat, equitat, professionalitat i eficiència. El fet que el Ministeri d'Exteriors i Presidència del Govern espanyol es sumin al tradicional suport del Ministeri de Sanitat a aquest model, en integrar la Farmàcia dins de Marca España, implica envers la UE un suport i reforçament del mateix, i posiciona la farmàcia com el que és: un establiment sanitari on el valor fonamental és la salut del ciutadà. I envers a dins, suposa un reconeixement dels valors que la farmàcia aporta. La responsabilitat de FEFAC és promoure iniciatives que reforcin la farmàcia, i ho ha de fer com fins ara, sense alineació amb cap ideari polític, doncs és una entitat de representació empresarial.

GAMA DE CÁMARAS DE INHALACIÓN
DosiVent
Cámara de Inhalación de Medicación
PARA USO CON INHALADORES
902 180 132
Palex Medical SA
Palex
PARA USO CON INHALADORES
Palex

BIMAIO
ALTA COSMÉTICA FARMACÉUTICA
Exclusivo en farmacias
Productos de gran efectividad
Respetamos áreas de influencia
Márgenes muy altos
Sell in & Sell Out
Apto para pieles sensibles
Sin parabenes
Perfume sin alérgenos
Anticípese en su área de influencia:
958 40 50 16
info@bimaio.com
www.bimaio.com

PAUTES PER A L'ELABORACIÓ DEL CALENDARI DE LA FARMÀCIA

La confecció del calendari anual de la farmàcia, on constin els horaris i vacances de cada membre de l'equip, és d'obligat compliment per part del titular de la farmàcia, segons estableix la normativa. Per tant, la seva elaboració és ineludible, i el document ha d'estar a disposició dels treballadors dins el primer trimestre de l'any. Donat que durant les primeres setmanes de l'any el calendari ha d'estar confeccionat, a través d'aquest article oferim les pautes per a la realització d'aquesta tasca.

Més enllà de suposar una obligació laboral, tenir comptabilitzades de manera fefaent les hores que cada col·laborador realitzarà durant tot l'any contribueix a donar eficiència a l'organització.

En l'assignació dels horaris, cal tenir present que cada àrea de treball ha de quedar coberta i que tot el personal ha de tenir clares les seves funcions, segons expressa Ignasi Marcet, titular de farmàcia a Barcelona i tresorer de FEFAC. La proposta del calendari li correspon al titular, i és aconsellable donar llibertat als empleats perquè consensuïn aspectes com, per exemple, les vacances, explica Marcet. L'objectiu és arribar a un acord, sempre respectant les normes fixades, d'una banda, per l'Estatut dels Treballadors i el Conveni Col·lectiu corresponent i, d'altra banda, el que marca cada contracte de treball, així com les necessitats que implica cada responsabilitat i àrea de la farmàcia.

Calendari en un full de càlcul

Per a la seva confecció, s'aconsella utilitzar un full de càlcul, en el qual caldrà marcar, en primer lloc, els dies en què la farmàcia romandrà tancada, és a dir, el període de vacances i els dies festius i inhàbils. Seguidament, cal fixar l'horari d'obertura i tancament, i assignar els horaris de cada treballador, en funció de l'horari que cadascun tingui establert per contracte.

El següent pas és realitzar el sumatori de les hores setmanals i mensuals, així com la totalització de les anuals, per tal de tenir comptabilitzades les hores de cada membre de l'equip, de manera que no quedin buits sense cobrir i que a ningú li siguin assignades més hores de les que indica el seu contracte i el Conveni Col·lectiu de treball corresponent.

Amb l'objectiu de facilitar l'elaboració del calendari laboral anual, FEFAC ha posat a disposició dels seus socis una pauta de confecció de calendari, amb un full de càlcul, que està publicat al web http://www.fefac.cat/noticia.asp?id=4972 (mireu el codi QR).

Eines de flexibilització

Existeixen eines de flexibilització per tal de facilitar l'organització diària de la farmàcia davant possibles incidències que puguin produir-se o alteracions dels horaris. Una d'elles és la distribució irregular de la jornada, segons afirma l'advocat col·laborador de FEFAC, José Manuel Moya, de Bufete Perulles & Moya, assessor de la Negociació Col·lectiva en el sector d'oficines de farmàcies de Catalunya. Aquesta eina permet al titular de la farmàcia modificar els horaris fixats en el calendari laboral i distribuir al llarg de l'any fins a un 10% de les hores contractades, sempre que es respectin els períodes mínims de descans entre jornades i s'informi al treballador amb cinc dies d'antelació com a mínim.

© Sashkin – Fotolia.com

FEFAC ofereix un full de càlcul com a pauta per a la confecció de l'horari anual de cada treballador

En aquest punt, és important aclarir que no hi ha límit de temps de treball continuat per a majors de 18 anys, sempre que es compleixin uns requisits. Entre aquests, es troba que, si se superen les nou hores contínues, sigui pactat amb el treballador; que es respectin les 12 hores de descans entre jornada i jornada i, si se superen les sis hores de treball continuades, el treballador tingui dret a un descans retribuït no inferior a 15 minuts. És recomanable acordar amb els membres de l'equip que el temps de descans es realitzi quan el treballador no es trobi sol a la farmàcia.

Hores extraordinàries

Un altre dels recursos per cobrir possibles eventualitats en el calendari és la realització d'hores extraordinàries, regulades mitjançant l'Article 35 de l'Estatut dels Treballadors i també recollides en els convenis col·lectius. Són aquelles que excedeixen la jornada ordinària pactada i les que superin una mitjana de 40 hores setmanals en el còmput de tres mesos. Es poden realitzar un màxim de 80 hores extraordinàries a l'any en els contractes a temps complet, i es compensen amb descansos o econòmicament, segons fixi cada conveni col·lectiu. Cal recordar que els treballadors contractats a temps parcial no poden fer hores extraordinàries, sinó complementàries, i sempre que s'hagi previst en el seu contracte.

Una altra possibilitat de flexibilitat en el calendari, segons José Manuel Moya, és que el descans mínim setmanal de dia i mig ininterromput a la setmana és acumulable per períodes de fins a 14 dies. Per tant, una persona pot treballar continuadament 11 dies i gaudir tot seguit de tres dies de festa, acumulant el període de descans o descans inter-setmanal mínim establert per la legislació.

A més, en el cas dels comerços, aquest descans mínim inter-setmanal es pot fraccionar i desplaçar, en majors de 18 anys. És a dir, que, si el treballador ho accepta, el dia i mig de descans pot ferho no de manera ininterrompuda, sinó fraccionar-lo en un dia, d'una banda, i en el mig restant, de l'altra, i desplaçar el dia i mig a un altre dia de la setmana que no sigui dissabte a la tarda o dilluns al matí.

L'EMPRESARIAL AJUDA LES FARMÀCIES A BUSCAR EL PERSONAL QUE NECESSITEN

Montse Ruiz, Relacions Externes de l'Associació de Farmàcies de Barcelona i responsable de la Borsa de Treball, repassa el funcionament d'aquest servei que ofereix l'empresarial amb un elevat nivell d'eficiència

El Servei de Borsa de Treball s'ofereix a titulars associats d'AFB i és gratuït. Els socis tenen dues opcions a l'hora de fer-lo servir. Una d'elles és la sol·licitud general dels currículums, tant de farmacèutics com d'auxiliars, que l'empresarial té en cartera. Des d'AFB, realitzem una preselecció dels que tenim disponibles, en funció de les necessitats que ens trasllada cada farmàcia i del perfil de treballador que busca, i els hi enviem per email immediatament després de la seva petició. Si no troben cap candidat, ens ho comuniquen i busquem altres alternatives.

El gruix de la cartera de candidats prové de l'anunci que tenim publicat de manera permanent a la plataforma Infojobs, amb qui tenim signat un acord de col·laboració. Aquesta oferta de treball la dirigim exclusivament a professionals amb la llicenciatura de Farmàcia o amb la titulació d'auxiliar, i la renovem el dia 1 de cada mes, amb l'objectiu de tenir actualitzat el llistat de persones inscrites.

Els criteris que tenim en compte a l'hora de catalogar els currículums van en funció de les peticions dels titulars, i són aspectes com l'experiència del professional, que distribuïm en quatre nivells: sense experiència, experiència inferior a un any i experiència mínima d'un any. Un altre criteri de cribratge són els coneixements sobre els programes informàtics que es fan servir a l'oficina de farmàcia, com Farmatic, Iofwin...

Opció personalitzada, amb publicació d'oferta a Infojobs

Si, amb l'enviament de currículums inscrits a la borsa de treball, el titular no troba un candidat adequat a les seves necessitats, oferim una altra opció, que consisteix en la publicació d'una oferta individualitzada a Infojobs, també gràcies al conveni signat amb aquest portal. Per tant, a partir de la informació que ens facilita el nostre soci sobre les seves preferències, nosaltres gestionem l'anunci, que es manté publicat durant 15 dies, amb la possibilitat de tornar-lo a publicar passat un temps que pot ser breu. Un cop publicada l'oferta i rebuts els currículums, cada matí enviem als titulars els que s'adapten al perfil demandat.

El fet de ser una oferta personalitzada permet la inclusió de requisits més específics, com que el candidat tingui disponibilitat per complir amb un horari determinat, idiomes, o que tinguin alguna especialitat, com venda creuada, dermofarmàcia o medicina natural.

Augment d'activitat

Estem molt satisfets del Servei de Borsa de Treball que oferim, perquè percebem que és molt ben valorat i perquè els resultats ens indiquen que és eficient. Durant el 2016, vàrem disposar de 2.483 currículums, el que suposa un augment del 24% respecte l'any anterior.

Respecte el nombre d'emails amb currículums que hem enviat als titulars que sol·liciten el Servei, ha estat de 2.042, és a dir, un 50% més que 2015. Pel que fa a les ofertes personalitzades publicades a Infojobs, durant l'any passat, vàrem gestionar 86, un 7,5% més que el 2015. El 73% d'aquestes s'ha tancat amb èxit, és a dir, que han tingut com a resultat la contractació de personal. En total, el 81% de peticions són resoltes amb èxit.

Amb l'objectiu de disposar d'informació sobre la resolució de les peticions, i poder donar de baixa els currículums de la Borsa de Treball, demanem als nostres associats que ens comuniquin si han contractat algun dels candidats. En relació a aquest punt, des de l'empresarial, recomanem que, sempre que sigui possible, es demanin referències abans de contractar ningú.

NOVETAT PER ALS SOCIS DE FEFAC PER AL 2017

FEFAC ha signat un acord amb Infojobs que té com a objectiu facilitar la cerca de personal als titulars associats a alguna de les empresarials provincials (AFB, AGFE, AFET o AFELL). Així, de cara al 2017, se'ls aplicaran descomptes d'entre el 60 i el 66% en la publicació d'ofertes en aquest portal. Les trobareu publicades al web de FEFAC a l'apartat de Proveïdors, o consulteu el codi QR.

"EL COACHING DÓNA SENTIT A LA FEINA DE L'EQUIP"

Carmen Fernández, fundadora de Coaching Farmacia, va impartir el 21 de desembre una formació a FEFAC per ensenyar estratègies per a la millora de l'atenció en el taulell. A través de la següent entrevista ofereix algunes de les claus del coaching.

L'objectiu del coaching és vendre més?
El principal objectiu és motivar i implicar els equips, donar un sentit a la seva feina i generar automotivació. Hem comprovat que, si mantenim els equips motivats, obtenim com a resultat un augment de les vendes, tot i que no és el principal objectiu del coaching.

Com es pot convèncer a un equip poc motivat que apliqui estratègies en el taulell?
Amb la metodologia de Coach Farmàcia no es tracta de convèncer ningú, doncs la motivació es genera per un mateix. El que fem és donar les eines necessàries per saber com generar de forma individual aquesta implicació i motivació, i des del canvi personal de cadascun es crea un equip motivat.

Quina és la clau per canviar la manera de treballar?
En primer lloc, és necessari reconèixer que un està instal·lat en la zona de confort i, un cop fet això, hem de conèixer per què hem de sortir d'aquesta i aprendre a fer-ho.

Segons la teva experiència, quines dificultats hi ha en el pas de la teoria a la pràctica i com es poden superar?
La dificultat sorgeix quan s'intenta canviar de forma ràpida i pressionar per introduir a la pràctica tots els conceptes teòrics al mateix temps. Això pot crear frustració, i per aquest motiu és important que el canvi sigui progressiu i constant. Els entrenaments que fem durant les formacions ajuden a inserir el canvi poc a poc, a través de la pràctica, fins que roman de forma inconscient.

Has avaluat l'impacte en les farmàcies de dur a terme les tècniques que proposes en els teus cursos?
La repercussió es veu reflectida de dues maneres. Una, quantitativa, ja que amb la tècnica es treballa el consell actiu en venda lliure. L'altra és qualitativa, doncs els equips perceben que el seu treball té sentit, mentre que el pacient també nota la diferència, doncs rep més informació i se sent millor atès.

Què demana el nou perfil de pacient que hagi de ser tingut en compte a l'hora d'atendre'l?
El que demana és comunicació i informació. Un dels principals canvis que s'han produït és el consum d'informació a través d'internet i, davant d'aquesta nova realitat, els nostres pacients necessiten que a les farmàcies els comuniquem tot allò que sabem. El que més agraeixen és que els informem sobre com poden millorar la seva salut.

Quines són les principals barreres del client/pacient a l'hora de rebre consell i com superar-les?
La barrera més freqüent i el que més els preocupa és el preu, perquè encara a les farmàcies ens associen amb els medicaments finançats, i mostra d'això és que una de les preguntes més freqüents que fan és 'Això entra a la Seguretat Social?'. Per superar aquest entrebanc, cal fer entendre a l'usuari els motius pels quals necessita el que li estem aconsellant. Des d'aquesta posició, el preu deixa de ser una objecció i inclús es pot convertir en un avantatge.

"L'USUARI VOL VEURE'NS COM UNA FARMÀCIA PROFESSIONAL I NO PROMOCIONAL"

Rosa Puig, titular de farmàcia a Barcelona (Sant Joan Despí), és vicesecretària de l'Associació de Farmàcies de Barcelona, titulada en Direcció en Marketing per ESADE i membre del Foro Farmacèutic Europeu. En la següent entrevista, explica les claus per a una gestió eficaç dels productes, com la seva col·locació, l'assortiment, rotació o preu.

Pregunta. Pel que fa a l'assortiment de productes, una farmàcia ha de tenir de tot, o bé molt de poc?
Resposta. Respecte l'assortiment, es tracta de veure les necessitats que tenen els teus clients i el perfil del públic. Per exemple, en un barri dormitori amb gent jove, les necessitats no són les mateixes que en una zona amb la piràmide de població més envellida, i òbviament la gamma s'hi haurà d'adaptar i dependrà del seu públic majoritari.

És recomanable que el client pugui escollir entre molts productes?
Depèn de la categoria. En dermofarmàcia, el client és força 'marquista', de manera que caldrà tenir un assortiment de marca ampli, per tal que percebi que la farmàcia és especialista en aquest tipus de productes. L'usuari difícilment s'hi sentirà atret si la farmàcia li ofereix només dues marques de dermofarmàcia. En el moment d'oferir-li un producte determinat, és recomanable donar-li a escollir entre dues o tres opcions. Si només en rep una, percebrà que la farmàcia no té prou alternatives, mentre que escollir entre cinc o sis alternatives pot provocar-li confusió i veure's obligat a prendre decisions, quan el que busca és que la farmàcia faci una preselecció per ell.

Amb quins criteris s'han d'agrupar els productes a l'hora d'exposar-los?
La seva col·locació va en funció de la categoria. Per exemple, si parlem de dermofarmàcia, cal agrupar-los per marca. En canvi, en dietètica, és millor fer-ho per necessitats de salut o benestar. Per posar un altre cas, els productes per a l'obesitat i la pèrdua de pes anirien junts. En el cas de la categoria del dolor, no s'agruparien per marca ni per tipus de client, sinó per necessitats. És interessant que, si ho permet l'espai de la farmàcia, les grans tipologies de pacients es puguin trobar en diferents corners, per exemple, el de la gent gran, la mare jove i el nadó, on el client podria trobar tota la puericultura, alimentació infantil, dermopediatria, lactància, etc.

El client basa les seves decisions de compra en la marca o amb la crisi s'hi fixa més en el balanç qualitat-preu?
En aquest punt, també depèn de la categoria. En dermofarmàcia o puericultura, tendeix a deixar-se influir més per la marca, però en la resta, no tant. En una farmàcia, l'usuari acostuma a buscar dues coses: d'una banda, que el preu sigui raonable i, d'una altra, eficàcia i seguretat. Per exemple, el client tolera pitjor que un producte li generi una reacció al·lèrgica si l'ha adquirit a la farmàcia que si el compra en un supermercat. En canvi, a la farmàcia no tindrà un nivell d'exigència tan alt pel que fa al packaging.

Cada quant temps s'han de canviar els productes exposats?
El 80% del layout de la farmàcia és aconsellable no canviar-lo, és a dir, ha de ser fixe, entre altres motius perquè respon a una determinada estratègia de la farmàcia. Si es modifica, és perquè la categoria no es troba correctament disposada. Es recomana canviar el 20% restant cada mes o cada 15 dies, que és la freqüència en la qual un client ha-

"És necessari conèixer els preus de les altres farmàcies, parafarmàcies i grans superfícies. És a dir, la visió del preu ha de ser transversal, multicanal i multimarca"

"A la farmàcia, el pacient busca un preu raonable, eficàcia i seguretat"

bitual visita a la farmàcia. A més, convé revisar anualment el rendiment del centímetre quadrat del lineal, per tal de canviar les columnes que no obtinguin els resultats de venda i creixement esperats.

Com es gestionen les unitats de producte que no han tingut sortida?
El primer que cal fer és analitzar el motiu pel qual aquestes unitats no s'han venut. Si la raó és que el producte no ha tingut l"eficàcia esperada, es procediria a la seva devolució al laboratori. De fet, una de les possibilitats a negociar amb els proveïdors és que, si la farmàcia està oberta a introduir novetats, el laboratori s'ha de comprometre a retornar-les en cas que no s'hagi produït la sortida esperada en el mercat. Altres opcions davant els productes que es queden en estoc són revisar el seu preu o, depenent de la tipologia de producte i de l'import, fer ofertes creuades, i una alternativa també és que acompanyi la venda d'un altre producte.

A l'hora de fixar els preus, és important tenir en compte els dels establiments propers?
És necessari conèixer els preus de les altres farmàcies, parafarmàcies i grans superfícies, així com els preus del mateix tipus de producte però d'altres marques. És a dir, la visió del preu ha de ser transversal, multicanal i multimarca.

Què opines sobre l'estratègia de baixar molt el preu per poder competir amb altres establiments?
Penso que és una gran equivocació, doncs l'estratègia de baixar molt els preus correspon a altres canals, no a la farmàcia, que ha d'oferir un preu raonable. Si intentem igualar preus amb grans superfícies i supermercats, perdem credibilitat i atemptem contra l'actiu de la farmàcia, que és oferir consell i alta qualitat i seguretat del producte. No podem competir amb un altre indicador que no és el nostre, doncs estarem desvirtuant la farmàcia.

En relació a la pregunta anterior, quina importància li concedeixes al consell professional?
El consell professional té la màxima importància, doncs, per definició, la farmàcia és una professió orientada a aportar salut a les persones; per tant, qualsevol venda ha d'anar acompanyada del consell i la recomanació farmacèutica.

Consideres que les promocions són una bona opció?
No és recomanable abusar de les promocions, sinó que

El 80% del layout de la farmàcia és aconsellable no canviar-lo

s'han de fer en moments puntuals. La farmàcia hauria de tenir més visuals sobre pedagogia sanitària i farmacèutica, sobre la composició i efecte terapèutic dels productes o en relació als aspectes tècnics, que no pas sobre ofertes o promocions, que haurien de ser una comunicació secundaria. Al client no li agrada veure'ns com una farmàcia promocional, sinó professional.

Què és més aconsellable, el regal d'un producte per la compra de dos o bé descomptes?
Depèn del producte. El 3x2 és més adient aplicar-ho en aquells que són molt coneguts en el mercat i que compten amb la confiança del client, mentre que els descomptes van més dirigits a productes que l'usuari no coneix, doncs no l'estaries obligant a endur-se a casa vàries unitats a l'hora.

Deixar provar el producte és una bona opció comercial?
El fet que el client pugui provar els productes va unit al concepte d'experiència de compra, que es basa en la idea que es pugui veure, consultar i rebre tota la informació sobre el producte, a partir també de la interacció amb el farmacèutic. En el cas de la dermofarmàcia, és interessant que el client pugui provar textures o com s'absorbeix, i això permet que prengui la decisió de compra amb més seguretat de que el producte s'ajusta al que vol. Tot això ajuda a generar usuaris satisfets, que és el que busquem.

"Hem de competir amb consell i alta qualitat i seguretat del producte"

AGENDA FEFAC

A continuació, es resumeixen les activitats més destacades de la Federació durant els tres últims mesos de l'any, més enllà de la seva tasca diària

Reunions de la Junta directiva

Vuit reunions de la Junta Directiva d'AFB
Dues reunions de la Junta Directiva de FEFAC

Formacions / Jornades FEFAC:

Cursos de pírcings amb Thuya Profesional *(9, 10 i 30 de novembre)*
Conferència AFB sobre calendari laboral, jornades i salaris *(17 de novembre)*
'Esmorzar FEFAC' amb socis, a Barcelona *(23 de novembre)*
'Esmorzar FEFAC' amb socis, a Girona *(24 de novembre)*
Assemblea General d'AFB *(14 de desembre)*
Curs sobre Facebook bàsic, Facebook avançat i Copywriting, amb Saludability *(20 de desembre)*
Curs de coaching a oficina de farmàcia *(21 de desembre)*
Trobada amb mitjans de Comunicació especialitzats, Madrid *(22 de desembre)*

Reunions amb laboratoris i distribució:

Quatre reunions amb laboratoris i distribuïdores, dins l'estratègia de FEFAC de potenciar l'oficina de farmàcia com a agent sanitari, més enllà de la dispensació de medicaments.

Reunions amb empreses proveïdores de productes i serveis a farmàcies:

Farmaoffice *(10 d'octubre)*
Infojobs *(11 i 24 d'octubre)*
Empresa de riscos laborals *(15 de novembre)*
Serveis d'energia *(7 de desembre)*

Comissions:

Tres reunions de la Comissió Laboral de PIMEC *(mensual)*
Reunió conjunta Junta Directiva i Consells/Comissions territorials i sectorials de PIMEC *(15 de novembre)*
Sessió conjunta Consell de Salut de Catalunya i Consell de Direcció del Servei Català de la Salut *(28 de novembre)*

Reunions serveis professionals

Dispensació de Medicaments Hospitalaris de Dispensació Ambulatòria (MHDA) *(10 d'octubre i 28 de novembre)*
Servei de Vacunació a oficina de farmàcia *(24 d'octubre)*
Projecte prova pilot "peu diabètic" *(14 de desembre)*

Reunions amb Administració

Consell General de Partició de l'Institut Català de la Salut *(11 de novembre)*
Àrea del Medicament del Servei Català de la Salut *(15 de desembre)*

Activitat Responsabilitat Social Corporativa (RSC)

Reunió 'Frena el sol, frena el lupus' *(11 d'octubre)*
Reunió Espais cardioprotegits *(13 d'octubre i 23 de novembre)*
Reunió amb Oncolliga " Fundació Lliga Catalana d'Ajuda Oncològica *(10 de novembre)*
Presència al Congrés de la Societat Espanyola de Medicina Interna, a Saragossa, on es presenta el pòster "Frena el sol, frena el lupus" *(25 de novembre)*
Signatura de conveni amb Banc Farmacèutic *(27 de desembre)*

Reunions diverses:

Institut Cerdà per possible col·laboració *(3 d'octubre)*
CETIR Grup Mèdic per prova pilot en osteoporosi *(4 d'octubre)*
Mediformplus per possible col·laboració *(12 de desembre)*

Assistència a esdeveniments

Afterwork APD (Associació per al Progrés de la Direcció) *(6 d'octubre)*
Diada del Farmacèutic COF de Barcelona *(17 d'octubre)*
20 Congrés Nacional de Farmàcia, a Castelló *(19 d'octubre)*
Taules de Diàleg: Atenció al malalt crònic i dependent al domicili de la Fundació Edat i Vida *(25 d'octubre)*
VI Foro de la Distribució Farmacèutica de Fedifar, Madrid *(26 d'octubre)*
Acte Diada COF Saragossa i reconeixement al Sr. César Martínez, president no executiu d'Alliance Healthcare *(12 de novembre)*
Presentació del Pla d'Adherència de Farmaindustria, a Barcelona *(23 de novembre)*
Jornada ERC: 'La Salut a la República catalana' *(19 de novembre)*
Jornada APD: 'Fonaments de la felicitat a l'empresa', a Tarragona *(24 de novembre)*
Jornada PIMEC: 'Saps què pot fer PIMEC per tu i les empreses que representes?' *(30 de novembre)*
Assemblea General Plataforma Multisectorial contra la Morositat, a Madrid *(1 de desembre)*
Jornada 'Somos pacientes' de Farmaindustria, a Madrid *(13 de desembre)*
Presentació revista EDS (Wecare-u) i conferència del Sr. Josep Torrent, director Àrea Medicament de la Generalitat *(14 de desembre)*
Premis Panorama del Consell General de Col·legis de Farmacèutics, a Madrid *(14 de desembre)*
Sessió amb Alphega sobre "Coaching a la farmàcia' *(15 de desembre)*
Jornada PIMEC: "Intel·ligència Artificial i TIC: qui fa avançar a qui?" *(15 de desembre)*
Diada del Col·legi Oficial de Farmacèutics de Tarragona *(16 de desembre)*
Medalles d'Or i Títol Membre d'Honor de la Facultat de Farmàcia de Catalunya *(22 de desembre)*

Participació a jornades

Jornada sobre venda online, telefarmàcia i servei de dietes, organitzada per Escura *(3 de novembre)*
Jornada Meeting Feng Mediformplus, a Madrid *(15 de novembre)*
Congrés Autocura de Wecare-u, a Madrid *(16 de novembre)*
Entrega Premis Cosmètica de Correo Farmacéutico *(21 de novembre)*

EL PAPER DE L'EMPRESARIAL, SEGONS ELS TITULARS DE FARMÀCIA

Farmacèutics associats expressen la seva visió de la patronal

Un dels eixos del Pla Estratègic de FEFAC és "posar al centre de la seva activitat els seus associats i la defensa dels seus interessos". Això passa per realitzar un exercici de transparència i consultar-los per conèixer les seves opinions i preocupacions sobre el sector.

Amb aquest objectiu, l'empresarial celebra els anomenats "Esmorzars FEFAC", en els quals reuneix un grup d'associats a la seva seu per compartir amb ells, en un ambient distès, l'activitat empresarial i conèixer els diferents punts de vista sobre com cal treballar per millorar l'oficina de farmàcia.

L'any 2016, s'han organitzat quatre d'aquestes trobades: tres a Barcelona i una a Girona, amb l'Associació Gironina de Farmacèutics Empresaris, AGFE, que forma part de FEFAC. Hem parlat amb alguns dels assistents a les dues últimes, celebrades els dies 23 i 24 de novembre passats, per saber quin és el seu parer sobre aquesta iniciativa i sobre la tasca que realitza la Federació empresarial i què pot aportar.

Moure's pel sector

Victòria Estaun, titular de farmàcia a Barcelona, valora molt positivament aquests Esmorzars i recomana a altres companys socis de l'empresarial assistir-hi. "Entre altres motius, perquè en moltes ocasions et sents aïllat i va bé compartir les preocupacions", afirma. A més, aquesta farmacèutica va comprovar durant la sessió que la Federació "es mou pel sector", i mostra d'això és l'acció de defensa de l'oficina de farmàcia davant les parafarmàcies i altres establiments que realitzen un ús de la imatge de les farmàcies com a establiments sanitaris. "Si no ho defensem nosaltres, ningú no ho farà", va destacar aquesta titular.

La Victòria veu encertada l'estratègia de FEFAC d'actuar en dos fronts: un enfocat a la vessant empresarial i un altre més assistencial, en el qual s'emmarquen accions com "La farmàcia, el cor del barri", d'instal·lació de desfibril·ladors a les oficines de farmàcia, o la campanya "Frena el sol, frena el lupus", que facilita a pacients amb aquesta malaltia l'accés a fotoprotectors de qualitat, fonamentals per evitar l'agreujament del lupus. "Aquest tipus d'iniciatives evidencien la importància a una feina de cara als pacients que fem cada dia però no sempre es visualitza", afirma aquesta titular.

Transmetre el paper de l'empresarial

Una altra de les assistents als Esmorzars va ser Pilar Campasol, amb oficina de farmàcia a Girona, que és una gran defensora de la patronal. No en va, aquesta titular va formar part de la primera junta directiva de l'empresarial. "Es fan moltes coses, però sempre ens ha costat transmetre el valor d'aquesta tasca als titulars", assegura. Per aquest motiu, considera que cal fer un esforç per transmetre la funció que realitza la patronal, doncs els professionals no sempre són conscients de la seva importància.

La Susanna Corretger, amb farmàcia a Girona, va posar sobre la taula el fet que els farmacèutics d'oficina de farmàcia no es caracteritzen per ser un col·lectiu unit, i davant d'aquesta realitat, la Federació té un important paper de nexe d'unió entre aquests professionals, així com la missió de defensar els interessos dels titulars d'oficina de farmàcia.

Una patronal que vol ser útil als socis

Aquesta associada també destacà de FEFAC la funció que desenvolupa informant sobre les novetats del sector, amb la Newsletter enviada diàriament, amb notícies d'actualitat i informació d'utilitat sobre l'oficina de farmàcia, gestió, formació o política sanitària. La Susanna Corretger també remarca com a serveis d'utilitat el d'assessorament, com el que es realitza amb les subvencions de Comerç, o els acords amb empreses proveïdores de serveis i productes per a la gestió de la farmàcia, amb condicions avantatjoses per als titulars associats.

Les formacions també resulten interessants a Joan Anton Simón, amb oficina de farmàcia a Cervelló, concretament, va valorar molt positivament la sessió sobre coaching celebrada el passat 21 de desembre. Un altre dels serveis útils per a aquest titular és el de Borsa de Treball d'AFB. Pel que fa a l'exposició realitzada per Antoni Torres, president de FEFAC, durant l'Esmorzar del 23 de novembre, la va trobar "molt concisa i didàctica i amb un contingut molt proper a la realitat".

Està prevista la celebració de nous Esmorzars FEFAC, de manera que, si hi ha socis interessats en assistir-hi, ho poden comunicar, a través del telèfon 93 323 24 22 o via mail (fefac@fefac.cat).

VALENTIA BIOLOGICS
COMPLEMENTOS ALIMENTICIOS DE ALTA CALIDAD
Cuida tu salud de manera natural
Gincosan
Ginsana
Açaí Nhe
www.valentiabiologics.com
Distribuidor exclusivo de los laboratorios:
ProThera
KLAIRE LABS
COMPLEMENTARY
ginsana
ESSENTIAL
Tel. 0034 963 52 46 17 · 0034 963 52 38 54 comercial@valentiabiologics.com

SHAKER
Dispositiu respiratori efectiu i molt fàcil d'utilitzar, que afavoreix la mobilització i eliminació del moc respiratori
NEW
SHAKER classic
Mobilització, alliberament i eliminació de les secreccions pulmonars
Afavoreix l'obertura de les vies respiratòries, augmentant l'ús i eficiència pulmonar
Indicat per al tractament de malalties cròniques:
- EPOC
- ASMA
- ENFISEMA
- FIBROSIS QUÍSTICA
- BRONQUITIS CRÓNICA
- BRONQUIECTASIA
- ....
BIOCORP EUROPA
www.biocorp.es | 943 577 614
Provat i recomanat per els serveis respiratoris de diferents Hospitals

VOLS CONÈIXER QUÈ ÉS FEFAC I QUÈ T'OFERIM?

Qui som?
La Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya (FEFAC), fundada l'any 1990, és l'organització empresarial que **representa els farmacèutics propietaris d'oficina de farmàcia** de Catalunya. Està formada exclusivament per titulars d'oficina de farmàcia.

La FEFAC reuneix les quatre associacions empresarials catalanes: Associació de Farmàcies de Barcelona, **AFB**; Associació Gironina Farmacèutica Empresarial, **AGFE**; Associació de Farmacèutics amb oficina de Farmàcia de Tarragona, **AFET**; i Associació de Farmacèutics Empresaris de Lleida, **AFELL**. Els associats representen prop del 60% de farmàcies de tot Catalunya.

FEFAC és una entitat sense ànim de lucre i d'inscripció voluntària que **té com a principals objectius la defensa i el desenvolupament de les oficines de farmàcia des de la vessant empresarial, professional,** de col·laboració amb les Administracions sanitàries i de servei a la població. Amb aquest objectiu, col·laborem amb els diferents agents del sector (entitats col·legials, indústria farmacèutica, organitzacions empresarials, associacions de pacients, societats científiques, etc.)

Treballem per tal de fer arribar a les institucions i a l'opinió pública l'aportació sanitària, econòmica i de responsabilitat social que realitza el nostre sector a la població i al sistema sanitari, així com les nostres necessitats i reivindicacions.

Què podem fer per tu?
Negociem el Conveni Col·lectiu, que és la norma per la qual es regulen les condicions de treball, els salaris, horaris i avantatges socials dels nostres empleats per disposar d'unes condicions de treball el més adaptades possible a les necessitats presents i futures.

La teva opinió és important. A través del nostre web www.fefac.cat tens diverses opcions per dir la teva. Totes les informacions que publiquem tenen obert un apartat perquè publiqueu els vostres comentaris, que responem. I si et preocupa algun tema o has detectat quelcom en el sector que ens vulguis comunicar, fes-ho (El Semàfor del soci). Ho investigarem i desenvoluparem les accions oportunes.

Conferències i formacions gratuïtes sobre els temes que més t'interessen com a titular: laborals, fiscals, legals,...

T'assessorem gratuïtament. Tens algun dubte o consulta sobre qualsevol aspecte de la gestió de la teva farmàcia? T'ho resolem ràpidament i et posem en contacte amb els nostres assessors dels diferents àmbits, que atendran de forma gratuïta les primeres consultes.

Posem al teu abast els millors proveïdors de serveis. FEFAC té acords amb 16 empreses que t'ofereixen els seus serveis i productes al millor preu per a la millora de la gestió de la teva farmàcia: Protecció de dades, prevenció de riscos laborals, creació de pàgines web, seguretat, etc.

Estaràs al dia de tot el que passa al sector. T'informarem diàriament de les novetats que t'afecten directament i tindrem amb tu una comunicació directa i oberta.

T'atenem de manera personalitzada i molt propera. Posa'ns a prova. Truca'ns de dilluns a divendres de 9 a 8 de la tarda i veuràs que sempre tenim una resposta per a tu.

Defensem el desenvolupament de la farmàcia, treballem per recuperar i ampliar les nostres competències i responsabilitats i actuem perquè les Administracions compleixin les seves obligacions de pagament.

FEDERACIÓ D'ASSOCIACIONS DE FARMÀCIES DE CATALUNYA

C/ Casanova 84-86, Entr. 1a, 08011 Barcelona
Tel. 93 323 24 22 Fax. 93 454 61 77 fefac@fefac.cat

Busca'ns a internet:

www.fefac.cat
www.frenalupus.com
www.lafarmaciaelcor.cat

@FEFAC_farmacia
@FrenaSol

@FrenaLupus

Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya

A complimentar per la FEFAC
Núm. Soci _____
Data alta soci ___/___/ _____

FULL D'INSCRIPCIÓ

Inscripció

Dades de la farmàcia

Farmàcia/Titular _____ Cif/Nif _____

Adreça _____

Codi Postal _____ Població _____ Núm.Of.farmàcia _____

Telèfon _____ Fax _____ Mòbil _____

e-mail _____ Data naixement _____

Horari farmàcia _____

Dades Copropietari/s

- Cognoms _____ Nom _____

NIF _____ Data naixement _____/____/ _____

- Cognoms _____ Nom _____

NIF _____ Data naixement _____/____/ _____

Dades Bancàries

Titular del compte _____

Banc/Caixa _____

Adreça _____

Població _____ Codi Postal _____

	IBAN	Entitat	Agència	DC	N. Compte
Compte:					

Signatura

- ❑ No vull que s'utilitzin les meves dades per rebre informació comercial
- ❑ No vull que es cedeixin les meves dades a tercers

Barcelona, a _____ de _____ de 201____

No t'ho pensis, forma part de la teva empresarial !

Ens pots enviar la butlleta per mail a fefac@fefac.cat, per fax al 93-454.61.77

O fes una foto i envian's la butlleta per whatsapp al 618.81.39.55

I si encara vols saber més, trucan's al 93-323.24.22

De conformitat amb el que disposa l'article 5 de la LO 15/1999, de Protecció de Caràcter Personal, s'informa a la persona que empleni aquesta butlleta, que les dades facilitades, quedaran incorporades a un fitxer amb la finalitat de poder comunicar-li les diferents ofertes i serveis que puguin ser del seu interès. En aquest mateix sentit i tant sols a nivell de canalitzar-li sense cap compromís els seus serveis i tarifes, aquestes dades seran comunicades a les empreses amb les que tenim signat un acord de col·laboració. Mitjançant l'emplenament i tramesa d'aquesta butlleta, la persona interessada dóna el seu consentiment pels tractaments de les seves dades d'acord a allò esmentat anteriorment, que s'inclouen en el compliment de les finalitats del Servei Integral de Protecció de Dades. El Responsable d'aquest fitxer és la Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya, domiciliada a Barcelona, carrer Casanova, 84-86 entl. 1a C, amb correu electrònic fefac@fefac.cat davant el qual es pot exercir en els termes establerts en l'esmentada normativa el dret d'accés, rectificació, cancel·lació i l'oposició respecte de les dades incloses en el fitxer esmentat. Com a titular de la seva oficina de farmàcia accepta ser soci de FEFAC i es compromet a ser-ho com a mínim durant un any a partir de la data d'avui.

Associació de Farmàcies de Barcelona

A. G. F. E. Associació Gironina Farmacèutica Empresarial

AFET

AFELL

FEFAC A LA PREMSA

Les accions, posicionament i opinions de FEFAC són recollides per la premsa, especialment la professional. Mostrem un recull de les qüestions que darrerament han motivat la publicació d'informacions als mitjans de comunicació sobre la Federació Empresarial.

Amb el nomenament de la nova ministra de Sanitat, Dolors Montserrat, FEFAC va publicar un comunicat de premsa per explicar què espera de la nova legislatura en l'àmbit de la farmàcia.

Farmacias

Las peticiones de FEFAC a la nueva ministra de Sanidad

La Federación Empresarial invita a Dolors Montserrat a trabajar para dar

CORREO FARMACEUTICO.COM

Fefac espera de la nueva ministra una visión más asistencial de la botica

La Federación de Asociaciones de Farmacias de Cataluña (Fefac) espera que la nueva etapa que se inicia en la Sanidad española, con el nombramiento como ministra de Dolors Montserrat, signifique un avance en la integración efectiva de la oficina de farmacia en el sistema sanitario

El setmanari El Global es va fer ressò de la taula rodona sobre gestió de l'equip de la farmàcia que es va celebrar en el Congrés d'Autocura organitzat per Wecare-u i la qual va participar el president de FEFAC, Antoni Torres.

Liderar el equipo en la farmacia como lo hace la industria

autocuidado 2016 4º congreso 16 noviembre

Diariofarma va recollir les valoracions de FEFAC sobre la proposta de llei de Farmàcia Assistencial presentada per Ciutadans, amb la qual es pretén que les oficines de farmàcia puguin accedir a part de l'historial clínic del pacient, per poder realitzar intervencions.

diariofarma

farmacia asistencial

Organizaciones profesionales aplauden la proposición de C's en Cataluña

El suplement Salut i Medicina de El Periódico de Catalunya en col·laboració amb FEFAC, va dedicar la columna sobre oficina de farmàcia al paper de la professió en la millora de l'adherència als tractaments.

FARMACIA DE GUARDIA

El peor medicamento es el que no se toma

El 71% de los menores de 45 años no toma correctamente la medicación

La revista El Farmacéutico va publicar un article signat per l'assessor de FEFAC en el terreny laboral i de la Negociació Col·lectiva en el sector d'oficines de farmàcies de Catalunya, José Manuel Moya, on analitzava què ha suposat l'aprovació del Conveni de la província de Barcelona del període 2014-2017 i el camí cap a un Conveni Col·lectiu d'àmbit català.

el farmacéutico

Oficina de farmacia

Oficinas de farmacia: la negociación colectiva en Cataluña

FEFAC va signar el 27 de desembre la renovació del conveni amb Banc Farmacèutic, a través del qual la Federació es compromet a contribuir en fer difusió de les activitats de l'ONG, concretament, la Jornada Solidària de Medicaments i el Fons Social de Medicaments.

Fefac y Banco Farmacéutico colaboran contra la exclusión social

Barcelona

La Federación de Asociaciones de Farmacias de Cataluña (Fefac) y la ONG Banco Farmacéutico renovaron su colaboración el pasado 27 de diciembre. Los representantes de ambas entidades, el presidente de Fefac, Antoni Torres y el director de la ONG, Jordi Bosch firmaron el convenio. Con ello, la organización empresarial catalana se compromete a colaborar en la difusión de las actividades impulsadas por Banco Farmacéutico. Además Fefac promoverá la participación de las farmacias en las acciones solidarias, dirigidas a facilitar medicamentos a personas en situación de exclusión social y pobreza en España.

Estas acciones están en sintonía con la política de responsabilidad social corporativa de Fefac. Así, "la vocación de ayuda a los demás va intrínseca en la profesión farmacéutica, y consideramos que nuestra Federación debe impulsar esta faceta más social de las farmacias, que contribuye a dar visibilidad a la aportación que ya realizan de manera individual", apuntó Torres.

Entre las iniciativas de Banco Farma-

ncuatro

FEFAC y la ONG Banco Farmacéutico renuevan el acuerdo para que los medicamentos lleguen a toda la sociedad

terpenic labs
FITOAROMATERAPIA CIENTÍFICA
Esencialmente naturales, naturalmente esenciales
PREPARADOS DE
MASAJE
DIFUSORES
AIRE
ARCILLAS
SALES DE BAÑO
+200
ACEITES
ESENCIALES
QUIMIOTIPADOS
VEGETALES
HIDROLATOS
COSMÉTICA
NATURAL
MÉDICO-ESTÉTICA
LIBRE
DE PARAFINAS
Y PARABENOS
WWW.TERPENIC.COM
facebook.com/Terpenic
info@terpenic.com
T. +34 931 173 647

Senzill, elegant i eficaç
SENYALITZA ELS TEUS PREUS DE FORMA INTEL·LIGENT
ETIQUETES TRANSPARENTES
NOVES
HIGIENE BUCODENTAL
00,00 €
portapreus
PERFIL PLÀSTIC TRANSPARENT
Portapreus Adhesius, per vidre, fusta...
Per etiquetes de 30 o 40 mm.
etiqueta i preus
ETIQUETA TRANSPARENT
Etiqueta de preus transparent,
personalitzada amb el teu logotip.
tira i fons platejada
TIRA RETOLADA AMB CATEGORIES
Tira de fons platejada
Retolació amb totes les categories i
subcategories de farmàcia
93 276 51 74
info@kreamarket.com
WWW.KREAMARKET.COM
KREA
kreamarket

OBJECTIU: EXPANDIR LA CARDIOPROTECCIÓ A TOTES LES FARMÀCIES

El que van començar essent el projecte "Barcelona, ciutat cardioprotegida", a través del qual l'any 2013 es van començar a instal·lar desfibril·ladors a les oficines de farmàcia, ha anat creixent i estenent-se a poblacions de Catalunya (Badalona, Reus, Cervera, ...). El programa, impulsat per l'Associació Barcelona Salut, la Fundació Brugada i l'Associació de Farmàcies de Barcelona, amb el suport d'AXA i Ferrer, ha comptat amb noves entitats col·laboradores com Alliance Healthcare, Menarini i Fedefarma.

Amb l'objectiu d'implantar-lo en altres zones geogràfiques, durant el darrer any s'ha treballat, de la mà de l'Asociación España Salud, conjuntament amb el Consell General de Col·legis de Farmacèutics, en l'elaboració d'un informe sobre la possibilitat de desenvolupar el projecte de manera generalitzada a tot Espanya. L'informe també analitza la situació de la regulació autonòmica sobre la instal·lació i ús de desfibril·ladors. L'objectiu és assolir la complicitat de les Administracions i buscar entitats que aportin el finançament que faci possible aquesta extensió.

FEFAC AVANÇA EN LA IMPLANTACIÓ DE "FRENA EL SOL, FRENA EL LUPUS" A ALTRES COMUNITATS AUTÒNOMES

Frena el sol, frena el lupus

La campanya "Frena el sol, frena el lupus", iniciada a les farmàcies de Catalunya l'any 2016 com a prova pilot, i que el juliol 2016 es va començar a implantar a Aragó, també ho farà a altres comunitats autònomes, a demanda dels propis pacients.

Col·legis de farmacèutics d'altres províncies també han manifestat el seu interès per la campanya, com el de València, Sevilla, Màlaga, La Rioja i Balears, que han mostrat la seva voluntat de col·laborar per a la implementació del projecte.

La difusió de la campanya entre els metges és una altra de les accions en les quals es treballa. En aquest sentit, va ser presentat un pòster de la iniciativa durant el XXXVII Congrés Nacional de la Societat Espanyola de Medicina Interna (SEMI), que va tenir lloc del 23 al 25 de novembre a Saragossa.

Per a més informació sobre la iniciativa, i per a aquelles farmàcies interessades en inscriure's, consulteu la web frenalupus.com.

Col·laboració amb Banc Farmacèutic perquè la població sense recursos pugui accedir a la seva medicació

Antoni Torres, president de FEFAC i Jordi Bosch, director de l'ONG Banc Farmacèutic.

FEFAC i Banc Farmacèutic van renovar el passat 27 de desembre el seu acord de col·laboració, mitjançant el qual la Federació es compromet a difondre les activitats impulsades per l'ONG per promoure la participació de les farmàcies.

Entre aquestes accions, es troba la Campanya de Medicaments Solidaris, que celebrarà la seva 10ª edició el pròxim 4 de març amb l'objectiu de recollir 55.000 fàrmacs sense recepta destinats a entitats socials.

Entre les iniciatives de Banc Farmacèutic, destaca el Fons Social de Medicaments, que es va posar en marxa el 2015 per ajudar a persones que no poden fer front a la despesa que suposa el seu tractament farmacològic. Segons el funcionament d'aquest projecte, als centres de salut es detecten els pacients que no poden assumir aquest cost, que s'inclouen al programa després d'analitzar la seva situació, a partir dels criteris que fixa l'Institut Català de la Salut. Seguidament, el pacient pot dirigir-se a una de les farmàcies participants, on li és dispensada la medicació prescrita pel seu metge, i Banc Farmacèutic abona a la farmàcia mensualment la quantia dels productes dispensats.

IBER HOME

Laboratorio Homeopático

Queremos que nos conozcas

www.iberhome.es

Lorente 15 · 50005 · Zaragoza
Tfno: 976-55 65 23 · Fax: 976-35 75 05
e-mail: iberhome@iberhome.es

Antoni Torres, president de FEFAC

LA FARMÀCIA ÉS LA SOLUCIÓ A LA SOSTENIBILITAT, NO EL PROBLEMA

Les reiterades mesures d'estalvi en el sector farmacèutic des de l'any 2000 han tingut un impacte excessiu i desequilibrat sobre l'oficina de farmàcia. Van començar amb el Reial Decret Llei 5/2000, que va fixar les escales d'aportació en funció de la facturació com a solució "urgent" de control de la despesa farmacèutica, i s'hi van sumar de noves (RD 4/2010, 8/2010, 9/2011, 16/2012 i continues baixades de preus), portant les oficines de farmàcia comunitàries a una greu situació de vulnerabilitat econòmica, agreujada encara més pels endarreriments patits en els pagaments.

Ara estem centrats en compensar els dèficits estructurals amb l'estalvi principalment per la via de reducció de marges i preus dels medicaments, amb l'augment de les aportacions econòmiques de les oficines de farmàcia i en el desplaçament de les novetats terapèutiques a la farmàcia hospitalària. Totes aquestes mesures estan pensades en obtenir resultats a curt termini, en lloc d'incidir també en d'altres estructurals, que són la veritable font de millora de l'eficiència i que incidirien en la salut de la població.

Per tant, les administracions han percebut la farmàcia com un problema per a la sostenibilitat, més que com una solució.

Un de cada tres euros d'estalvi ha sortit de la farmàcia

Retrospectivament, la despesa pública real en medicaments dispensats a oficines de farmàcia a Catalunya s'ha reduït un 25,5% en els últims cinc anys, en passar de 1.835 milions d'euros l'any 2010 als 1.367 milions el 2015, 468 milions menys. Mentrestant, el pressupost total per a Salut en el mateix període ha passat de 9.883 milions d'euros l'any 2010 a 8.399 milions el 2015, amb un decreixement del 15,01%, és a dir, 1.484 milions d'euros menys.

Si es combinen les xifres anteriors, veiem, d'una banda, que de la farmàcia ha sortit el 31,5% dels milions d'euros de la retallada, mentre que la retallada global ha estat del 15 %; és a dir, que hem contribuït més del doble que el percentatge global d'estalvi.

Si dividim els 468 milions d'euros estalviats en farmàcia pels 1.494 milions de Salut, comprovem que un de cada tres euros en salut ha sortit de l'oficina de farmàcia, proporció molt més elevada que la seva contribució a la despesa. Mentrestant, la contribució a la despesa de la farmàcia és de menys d'un euro per cada sis euros de despesa global.

La conclusió és que s'ha retallat a les oficines de farmàcia més del doble del que ens correspondria en un repartiment equitatiu de l'esforç.

Val a dir que, per a l'any 2017, el pressupost destinat a receptes dispensades en oficina de farmàcia és de 1.085 milions d'euros, amb un augment del 13,2% respecte el 2015. Aquest increment suposa un considerable pas endavant, tot i que és encara insuficient per assolir en pressupostos el nivell de despesa real.

El pacient, en el centre del sistema

Creiem que s'ha de fer un pas decidit en el camí de posar en el centre del sistema el pacient, i fer-ho de forma transversal, de manera que sigui el sistema en el seu conjunt qui es mou per ell i no a la inversa, i unes vegades ho farà la farmàcia comunitària, unes altres, l'hospitalària, atenció primària o especialitzada. L'objectiu sempre ha de ser afavorir l'equitat d'accés, facilitar al pacient el compliment terapèutic, cercar la prevenció, el manteniment i la millora de la seva salut i benestar. Tot això, amb la menor utilització de recursos possible, tant del ciutadà com del sistema. Ja no son vàlides les mesures que només afavoreixen al sistema, doncs el ciutadà no ho accepta.

Seria molt més senzill i menys costós passar del sistema actual, excel·lent en pacients aguts, però poc centrat en la prevenció i educació, a un sistema centrat en la cronicitat i una major profilaxi de la malaltia, on cada professional aporti el màxim valor amb el mínim cost. I, en aquesta línia, habilitar la farmàcia com a primer punt d'accés al sistema en patologies menors, en crònics i en determinats processos aguts, amb protocols d'actuació consensuats, dotant-la de les capacitats necessàries, creant les normes i eliminant les barreres actuals per col·laborar en la coresponsabilització en l'obtenció de resultats en salut. D'aquesta manera, es concebria la farmàcia com a solució, i no com el problema de la sostenibilitat.

ACUERDO COLABORACIÓN COF LEÓN-BANCOFAR

En fecha 16 de Enero de 2017 Colegio Oficial de Farmacéuticos de León ha firmado un convenio de colaboración con BANCOFAR S.A., entidad de crédito nacida dentro del sector farmacéutico, que tiene como objeto social la prestación de servicios financieros al mundo farmacéutico.

Dicho convenio de colaboración abarca distintos aspectos, siendo una de ellos el hacer partícipes a los colegiados de las ofertas o campañas específicas promovidas por BANCOFAR S.A. en el ámbito de su actividad para los colegiados de la provincia de León.

D. Manuel Pozo Lozano
(Coordinador Bancofar),
D. Miguel Ángel Sierra Santander
(Director Gral. Bancofar),
D. Javier Herradón Muñoz
(Presidente COF. León) y
D. Javier Vizcaino Agote
(Tesorero COF. León).

PORTUGAL INICIA UNA PROVA PILOT PER DISPENSAR ANTIRETROVIRALS A LES OFICINES DE FARMÀCIA

El passat mes de desembre, amb motiu del Dia Mundial de la Sida, el ministre de Sanitat portuguès, Adalberto Campos, va presentar el projecte pilot que durant els pròxims 18 mesos assajarà la dispensació de medicaments antiretrovirals a les oficines de farmàcia portugueses, com a alternativa a la seva actual dispensació als hospitals. 300 farmàcies de l'àrea de Lisboa i 380 pacients, que podrien arribar fins als 800, participen en el projecte. Fins l'inici del pilot, aquestes persones rebien la seva medicació a l'Hospital Curry Cabral, de Lisboa, però ara poden escollir anar també a una de les farmàcies que formen part del pilot.

El ministre de Sanitat portuguès, presentant el projecte pilot de dispensació d'antiretrovirals a les farmàcies.

"Aquesta iniciativa demostra que pensem en el pacient que pot passar moltes hores assegut a l'hospital per ser atès, o en el que no pot faltar a la seva feina per risc a perdre la seva feina. Per la seva proximitat, les farmàcies són elements integradors del sistema sanitari, formen part d'ell i tenim l'obligació de fer ús d'elles", va assenyalar el ministre.

Aquest projecte està regulat per un decret-llei publicat el passat mes de setembre. Les farmàcies participants no rebran retribució durant el desenvolupament de la prova, i aquesta qüestió s'abordarà després de l'avaluació dels resultats del pilotatge.

LA LEGISLACIÓ FRANCESA JA PERMET EXPERIMENTAR L'ADMINISTRACIÓ DE VACUNES PER A LA GRIP A LES FARMÀCIES

França ha aprovat la realització d'un pilotatge per a la vacunació de la població adulta front la grip des de les oficines de farmàcia. La Llei de Pressupostos de la Seguretat Social per al 2017, de 23 de desembre, estableix en el seu article 66 el desenvolupament d'una prova de tres anys de duració.

Pròximament, un decret determinarà les condicions del desenvolupament d'aquest servei, que serà voluntari. La normativa concretarà com ha de ser la formació que rebran els farmacèutics, establirà el procediment d'atenció al pacient i els requisits de privacitat per a la implementació del servei. També caldrà avaluar la remuneració a percebre per l'oficina de farmàcia.

Assemblea Nacional de França.

Per tant, França podria sumar-se als països europeus com Portugal, Regne Unit o Irlanda, que, amb l'objectiu d'augmentar les taxes d'immunització contra la grip, utilitzen la capil·laritat i accessibilitat de la seva xarxa de farmàcies. A Catalunya, l'objectiu de l'Administració també és incrementar la cobertura de vacunació contra la grip, que ha decrescut. Actualment, es troba en el 47,7% en la població de 60 o més anys, quan l'any 2005 es situava en el 59,2%, segons l'informe de la Central de Resultats del Departament de Salut. Les recomanacions de l'OMS són que el 75% de la població de risc hauria de ser vacunada.

interapothek.es

View for people

iaview es la colección de gafas de sol de adultos y niños de interapothek. Una colección moderna y vanguardista con las garantías de calidad y seguridad que requiere una gama farmacéutica de venta exclusiva en farmacias. Con lentes polarizadas y con filtros de categorías 2 y 3 que protegen de las radiaciones solares UV400 (UVA, UVB, UVC)

Cuenta Integral

Bancofar

Grupo Banco Caminos-Bancofar

COMBINE LAS VENTAJAS
DE UNA CUENTA CORRIENTE CON LAS DE UNA PÓLIZA DE BAJO COSTE.

1/6 Este número es indicativo del riesgo del producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.	Bancofar, S.A. es una entidad adherida al Fondo de Garantía de Depósitos Español. La cantidad máxima garantizada es de 100.000€ por depositante.

La solución para su operativa diaria.

3 AÑOS

CUENTA DE CRÉDITO A 3 AÑOS.

REMUNERACIÓN DE SALDOS ACREEDORES.

0 COMISIONES

EXENTA DE COMISIONES DE APUNTE Y MANTENIMIENTO.

T.P.V.

Escríbanos
info@bancofar.es

Llámenos
901 10 10 15

Visítenos
En cualquiera de nuestras oficinas