

Fefac

Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya



30 anys defensant la farmàcia

Després de tres dècades de canvis substancials caldrà sumar forces per afrontar els reptes de futur. Fefac som tots els titulars.



Actualitat
Conveni col·lectiu 2018
i 2019

Entrevista
Antoni Cañete, secretari
general de PIMEC

Gestió
Vols conèixer els preus dels
productes de la farmàcia que
tens a la vora?



SERVIR NOS CONDUCE A TI



A tu lado en todo momento, **responsables y comprometidos** con la salud de tus clientes.

 **grupoHEFAME**



SUMARI

04. Presentació

06. Conveni col·lectiu 2018 i 2019

08. Actualitat: Entrevista

Antoni Cañete, secretari general de PIMEC

10. Actualitat: Entrevista

Laia Pascual, oftalmòloga de l'IMO Barcelona

12. Gestió: Eines digitals

Puc fer servir WhatsApp a la farmàcia per comunicar-me amb els clients?

14. Gestió: Eines digitals

Vols conèixer els preus dels productes de la farmàcia que tens a la vora?

17. Gestió: Serveis FEFAC

Ja saps què pot fer la FEFAC per tu?

19. Gestió: Proveïdors FEFAC

"El sector farmacèutic requereix solucions de seguretat a mida". Visegurity

21. Gestió: Eines per als socis

23. Formació: Aparadorisme

25. Formació: Complementos nutricionals

26. Responsabilitat Social Corporativa

208 farmàcies catalanes dispensen fotoprotectors en el marc de la campanya 'Frena el sol, frena el lupus'

28. FEFAC a la premsa

31. Farmàcia internacional

33. Llibres recomanats

34. Miscel·lània

Para aliviar el estreñimiento, apuesta por la **experiencia**

JARABE DEL DOCTOR MANCEAU

Para el estreñimiento ocasional

DESDE 1850

LAXANTE TRADICIONAL de origen vegetal

Venta directa a mayoristas y farmacias.

No sujeto a prescripción médica.

Ublo PHARMMA
Tel. 901 40 11 00
www.ublopharma.com



Comissió de Comunicació

Antoni Torres
Ignasi Marcet
Marina Oriol
Xavier Robinat
Oscar Doñate
Carme Rigall
Dolores Rodríguez
Montse Corona
Núria Esposa

Direcció i redacció

Laura Clavijo

Adjunta a redacció

Lucía Gallardo

Adjunta a producció

Montse Ruiz

Suport disseny

Kaminsky

Edita

Federació d'Associacions de
Farmàcies de Catalunya (FEFAC)

C/ Casanova, 84, Entr. 1a

08011 Barcelona

Fax. 93 454 61 77

www.fefac.cat

fefac@fefac.cat

Producció Editorial



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

D.L B-17069-2015



El lector té entre les mans el número 15 de la Revista FEFAC, el primer d'aquest 2020 que comencem amb ganes i il·lusió, mirant al futur i amb l'agenda marcada per un esdeveniment que volem compartir amb tu: el 30 aniversari de la nostra entitat. La fita més important d'aquest any que ara comença serà la celebració de l'aniversari de la Federació d'Associacions de Farmàcia de Catalunya, quan es compleixen 30 anys de la constitució de la FEFAC, l'any 1990.

Francesc de P. Massana, el primer president de la FEFAC, es dirigia als socis en una de les primeres cartes dient: "La nostra associació, en un futur més o menys immediat, pot resoldre molts dels problemes que avui té el farmacèutic, i a la vegada plantejar, amb valentia, realisme i esperit progressiu, el nostre futur, harmonitzant un millor servei a la població i un millorament professional i econòmic. Per aconseguir aquests objectius, és totalment necessària la participació en la tasca a realitzar, de tots els que constituïm la nostra Associació".

La funció principal de les associacions, com bé explica el secretari general de PIMEC en l'entrevista que publiquem en aquest número, ha de ser la d'identificar les necessitats i preocupacions dels associats amb l'objectiu de solucionar els problemes i millorar la competitivitat.

Amb els anys, l'empresarial s'ha convertit en referent del sector de farmàcies a Catalunya, potenciant, cada vegada més, la relació amb col·laboradors i socis. Treballem per una farmàcia professional, propera a la població i per una atenció i servei que garanteixi l'accés al ciutadà a la seva medicació de manera igualitària. Així mateix, per aportar elements de gestió que millorin la rendibilitat. També treballem per una farmàcia que potencii el seu vessant social i solidari, ja que entenem que ens mostra com el que realment som, un col·lectiu compromès i alhora ens serveix com a salvaguarda de la nostra professió.

Durant els nostres 30 anys d'existència, la unió dels socis ha estat la força i el motor que ha empès l'empresarial, portant-nos a superar els reptes, adaptar-nos al moment present i evolucionar cap al futur. Així ho creien els primers farmacèutics que van constituir la Federació i així ho seguim creient i ho intentarem transmetre com a missatge principal d'aquest 30 aniversari que esperem compartir amb tu.

MÁSTERES PROPIOS EN

■ ATENCIÓN FARMACÉUTICA COMUNITARIA

60 créditos ECTS • 879,65 € • Preinscripción abierta

■ ATENCIÓN FARMACÉUTICA INTEGRAL EN TODOS LOS NIVELES ASISTENCIALES

60 créditos ECTS • 879,65 € • Preinscripción abierta

■ CUIDADOS A PACIENTES CON ENFERMEDAD PSIQUIÁTRICA Y NEUROLÓGICA

60 créditos ECTS • 759,65 € • Preinscripción abierta

■ DIETÉTICA Y DIETOTERAPIA

60 créditos ECTS • 939,65 € • Preinscripción abierta

Organizado por el DEPARTAMENTO DE
CIENCIAS BIOMÉDICAS

La metodología de estos másteres es on-line, se pueden realizar cómodamente desde cualquier lugar y sin necesidad de desplazarse.

Durante todo el curso se dispone de un aula virtual con tutorías personalizadas.

**MODALIDAD
ON-LINE**



Universidad
de Alcalá

GENERAL ASDE

Formación

Convenio de
colaboración en estudios
propios de la UAH

**Para más información
sobre la inscripción:**

salud@generalasdeformacion.com

<http://www.generalasdeformacion.com>

Teléfono: 963 391 787



Conveni col·lectiu 2018 i 2019

Després de pràcticament un any de negociacions, les empresarials de la FEFAC i els sindicats més representatius del sector han arribat, finalment, a un acord definitiu sobre els convenis 2018 i 2019.

Les empresarials de la FEFAC (AFB, AGFE, AFET i AFELL) negocien els convenis col·lectius d'oficines de farmàcia, amb els sindicats i associacions professionals. D'una banda, el de la província de Barcelona i d'altra, l'interprovincial.

A l'hora de negociar, la FEFAC consulta a socis i sòcies quines millores introduirien en el següent conveni, de manera que es tenguin en compte les necessitats dels titulars de farmàcia. A més, organitza reunions per explicar als associats les novetats de cadascun dels convenis signats. Aquest any s'han realitzat vuit sessions informatives sobre els convenis col·lectius a Lleida, Tarragona, Girona, Barcelona, Sabadell, Granollers i Manresa. Així mateix, José Manuel Moya, assessor laboral de l'empresarial en negociació del conveni, ha atès totes les consultes dels socis de la FEFAC en matèria de conveni col·lectiu sense cap cost.



III Conveni Col·lectiu Interprovincial de Treball d'oficines de farmàcia

Les empresarials de Girona (AGFE), Tarragona (AFET) i Lleida (AFELL) i els sindicats més representatius del sector (UGT, CCOO i FTFC) van arribar l'1 de juliol a un acord definitiu sobre el conveni 2018 i 2019. Ja des del 30 de maig existia un preacord entre les parts negociadores que va estar definitivament ratificat i consolidat amb la signatura del text del conveni.

El procés negociador va ser llarg i no exempt de les lògiques i naturals tensions i divergència que tota negociació d'un conveni col·lectiu de treball sempre comporta, si bé les organitzacions signants van anar lentament superant els successus i naturals entrebancs que van anar apareixent en la negociació.

El DOGC va publicar el 18 de setembre de 2019 la resolució per la qual es disposa la inscripció i publicació del III Conveni Col·lectiu Interprovincial de treball per a oficines de farmàcia de les províncies de Girona, Lleida i Tarragona (2018 i 2019). En la secció de "SERVEIS" de la web de la FEFAC es pot descarregar la resolució.

Conveni Col·lectiu de Treball per a oficines de farmàcia de Barcelona

L'Associació de Farmàcies de Barcelona (AFB) i els sindicats UGT, CCOO i ASATEF van arribar, el 2 d'agost de 2019, a un acord definitiu sobre el conveni 2018 i 2019.

"La Fefac consulta a socis i sòcies quines millores introduirien en el següent conveni"

Aquest acord es va aconseguir apostant per la moderació, la responsabilitat i, en definitiva, per l'estabilitat del nostre sector d'oficines de farmàcia, massa castigat en anys precedents i en permanent repte de reinvençió professional per tal d'adaptar-se als nous escenaris que ja es deixen sentir en tota Europa en relació amb el servei

sanitari-farmacèutic i el rol que deu assolir l'oficina de farmàcia com a element estructural integrant del sistema sanitari públic. El Butlletí Oficial de la Província de Barcelona (BOBP) va publicar el 16 d'octubre el conveni de Barcelona, que pot consultar-se i descarregar-se en pdf en la secció "SERVEIS" de la web de la FEFAC.

L'increment variable, principal novetat

Els convenis introdueixen una novetat sense precedents en aquest tipus de convenis sectorials: un increment mensual variable del 0,5% calculat sobre el salari base de les taules salarials en el cas de treballadors que, en el mes de referència, no tinguin més de tres faltes de puntualitat/assistència i no tinguin més de cinc manques de registre en el control de jornada. Aquesta novetat sorgeix, segons Antoni Torres, president de la FEFAC, arran de la normativa de registre de jornada (Reial Decret de 8 de març de mesures urgents de protecció social i de lluita contra la precarietat laboral), que obliga les empreses a implantar un sistema de registre de jornada.



SESSIONS INFORMATIVES



COF DE LLEIDA. 3/12/2019



PIMEC TARRAGONA. 21/10/2019



COF DE GIRONA. 24/10/2019



PIMEC BARCELONA. 26/11/2019



PIMEC SABADELL. 28/11/2019



CAIXA FORUM BCN. 4/12/2019



PIMEC GRANOLLERS. 12/12/2019



PIMEC MANRESA. 17/12/2019



ANTONI CAÑETE

Secretari general de PIMEC

Les farmàcies són micro, petites o mitjanes empreses i molts dels seus professionals són autònoms, per això la FEFAC pertany a PIMEC des de fa molts anys. En aquesta entrevista, Antoni Cañete, secretari general de PIMEC, ens parla del moviment associatiu, recordant la importància d'estar associats i que els nostres interessos estiguin ben defensats i representats.

Quina és la funció principal de les associacions?

La funció principal de les associacions ha de ser la d'identificar les necessitats i preocupacions dels associats amb l'objectiu de solucionar els problemes i de millorar la seva competitivitat. Entre altres qüestions, una altra funció és la de proposar mesures i accions concretes als organismes corresponents per tal d'ajudar i de fer més fàcil l'activitat del dia a dia dels associats.

Quins aspectes creu que caracteritzen l'associacionisme actualment?

Avui dia és molt important, i cada vegada una pràctica més habitual, promoure el *networking* entre professionals d'un mateix sector per generar noves sinèrgies. En aquest sentit, les associacions tenen un paper fonamental a l'hora de facilitar aquests espais de trobada de professionals. D'altra banda, amb motiu de les noves tecnologies, que estan canviant el mercat de treball en general, les associacions són capaces d'assessorar, informar i proporcionar solucions als seus associats en aquest àmbit.

Quins reptes de futur creu que haurà d'afrontar l'associacionisme?

Les associacions han de fer passes endavant en termes d'innovació; amb nous serveis i propostes que aportin un valor afegit a través d'eines modernes i en relació amb els associats. El moviment associatiu s'ha de caracteritzar per fomentar la Responsabilitat Social Empresarial. No es pot quedar fora de la promoció d'accions empresarials a l'hora

de combatre les conseqüències del canvi climàtic i d'aplicar els Objectius de Desenvolupament Sostenible que marca l'Agenda 2030 de l'Organització de les Nacions Unides, com promoure la igualtat, implantar mesures de reciclatge i gestió de residus, propiciar un consum responsable i l'eficiència energètica. La Fundació PIMEC promou els ODS entre les pimes i els negocis dels autònoms; el seu paper és fonamental, ja que esdevenen el principal motor econòmic.

"Pertànyer a PIMEC ajuda les empreses que formen part de la FEFAC a comptar amb el suport actiu de la patronal"

Per què creu que els titulars de farmàcia han d'estar associats?

Les farmàcies són també micro, petites o mitjanes empreses i molts dels seus professionals formen part del col·lectiu de treballadors autònoms. Per tant, és PIMEC i Autònoms PIMEC qui defensa els seus interessos i procura regulacions que tinguin presents les seves característiques. Els titulars de farmàcia que formen

part d'una associació han tingut més suport i assessorament a l'hora d'assumir reptes com la digitalització. Per posar un exemple, quan van haver de realitzar la gran tasca en passar de la gestió manual a la recepta electrònica.

Què aporta a la FEFAC pertànyer a PIMEC?

PIMEC és l'agent social més representatiu a Catalunya, que participa en més de 430 taules i comissions de treball amb les administracions públiques i els altres agents socials més representatius, a més d'opinar de manera regular sobre iniciatives legislatives i polítiques públiques i fer propostes per defensar i representar els interessos de les micro, petites i mitjanes empreses, així com de les persones autònomes. Aquesta tasca es desenvolupa tant a Catalunya en tots els nivells (local, comarcal i autonòmic), com al conjunt de l'Estat i a Europa. Pertànyer a PIMEC ajuda les empreses que formen part de la FEFAC a comptar amb el suport actiu de la patronal a través dels seus serveis per impulsar els seus negocis amb solucions 360º, gestió de subvencions i cerca de finançament, i programes sobre temàtiques concretes com fiscalitat, formació bonificada i subvencionada, els programes sobre segona oportunitat de la Fundació PIMEC pel reflatament d'empreses, etc. PIMEC ofereix als autònoms i empresaris catalans un servei de proximitat a través de 19 seus, delegacions i oficines repartides arreu de Catalunya.



"Agraïm molt a la FEFAC la seva implicació amb PIMEC i amb la Plataforma Multisectorial contra la Morositat"

Quines accions està duent a terme PIMEC en defensa i representació dels interessos de pimes i autònoms?

Vetllem pels interessos de pimes i professionals autònoms per mitjà de la nostra presència en qualitat d'agent social a taules i comissions, així com d'accions de 'pressió' en àmbits cabdals d'interès per a les pimes i la seva competitivitat com assessoria jurídica, estratègia, gestió i creixement dels negocis, transformació digital, Recursos Humans i Formació, noves economies i Responsabilitat Social Empresarial, etc. La voluntat de PIMEC és sensibilitzar i treballar perquè la política econòmica estigui pensada per afavorir el desenvolupament de les pimes i del col·lectiu de professionals autònoms, a través d'Autònoms PIMEC. Treballem per millorar el dia a dia de pimes i persones autònomes, solucionant els problemes mitjançant propostes i mesures concretes sobre fiscalitat, digitalització, gestió del talent, etc. Vull destacar també la tasca que fem per combatre la morositat. Una de les reclamacions històriques de PIMEC és un règim sancionador com l'establert a França. La xara de la morositat afecta directament a la competitivitat de les empreses. En aquest sentit, agraïm molt a la FEFAC la seva implicació amb PIMEC i amb la Plataforma Multisectorial contra la Morositat (PMcM).

Té dades del teixit associatiu català?

PIMEC representa el 99,8% del teixit empresarial (513.320 pimes i 551.604 autònoms que hi ha a Catalunya). L'estructura de PIMEC està formada per 128.000 associats, 279 associacions sectorials, 21 associacions que representen 74 polígons, 432 taules de representativitat, 642 empresaris en òrgans de govern i gestió, 180 empleats, i 200 col·laboradors.



LAIA PASCUAL

Oftalmòloga de l'IMO Barcelona

Molts són els pacients que vénen a la farmàcia manifestant dolors o molèsties oculars. Alguns d'aquests símptomes poden ser transitoris o emascarar i, fins i tot, posar de manifest, malalties que podrien comprometre la visió. Laia Pascual, oftalmòloga especialitzada en glaucoma de l'Institut de Microcirurgia Ocular de Barcelona (IMO), explica com actuar en aquests casos.

Quin paper creu que juga el farmacèutic en la cura de la visió?

El paper del farmacèutic és clau, ja que, en moltes ocasions, és el primer professional de la salut que rep els pacients que experimenten problemes visuals. En aquest sentit, orienta, guia i també l'acompanya al tant quan es presenta la malaltia ocular i durant la seva evolució.

Quins grups de risc tenen més possibilitats de tenir problemes visuals?

Alguns dels principals grups de risc són pacients crònics, ja sigui perquè pateixen malalties, com la diabetis, que poden afectar la visió si no es manté un bon control metabòlic i ocular, com altres patologies visuals que requereixen tractaments continuats amb col·liris, com el glaucoma o l'ull sec.

Per edat, quins serien els principals grups de risc?

Els nens, ja que l'etapa de desenvolupament visual té lloc entre el naixement i els vuit anys. En aquest sentit, detectar i tractar a temps una ambliopia (ull gaudul) és essencial per evitar que es prolongui en la vida adulta, moment en el qual ja no podria tractar-se. També les persones de més de 40 anys comencen a patir els símptomes de la presbícia (vista cansada), la qual cosa fa que, per exemple, persones que no utilitzaven ulleres, hagin de fer-ho, o canvis de graduació

en el cas dels que ja utilitzaven correcció òptica. A aquestes persones també se'ls recomana una revisió anual de la pressió ocular per a descartar un dels principals factors de risc de patir glaucoma, una malaltia que no ofereix símptomes però que pot produir una pèrdua permanent de la visió i, en estadis més avançats, ceguesa total. Finalment, els nostres sèniors comencen a manifestar, a partir dels 60 anys, símptomes propis de la cataracta (visió borrosa) o de la Degeneració Macular Associada a l'Edat o DMAE (pèrdua de la visió central).

"El farmacèutic orienta, guia i també acompanya el pacient quan es presenta la malaltia ocular"

Davant qualsevol símptoma, la millor recomanació és consultar amb l'especialista en oftalmologia o en òptica per poder abordar cada cas de forma personalitzada i, molt sovint, multidisciplinària.

Quins són els principals factors d'urgència que podem detectar a les oficines de farmàcia?

Probablement, l'ull vermell és la causa més comuna. En l'àmbit oftalmològic es tracta d'una condició que ha de ser examinada al més aviat possible per l'especialista en oftalmologia, atès que en molts casos el diagnòstic sol ser lleu, però en uns altres pot emascarar patologies greus, com les uveïtis. Altres símptomes, menys freqüents, però que requereixen actuacions urgents per part dels especialistes serien la pèrdua de visió central o lateral, visió de flaixos i/o llampecs o borrosa sobtada. En cas de detectar aquests símptomes, és indispensable que el pacient visiti a l'oftalmòleg, ja que un diagnòstic a temps podria evitar una pèrdua permanent de visió.

Quins serien els criteris per prescriure o recomanar un col·liri en lloc d'un altre?

En línies generals, sempre que sigui possible, la nostra recomanació és optar per col·liris sense conservants. Probablement, la situació més freqüent es dona quan no es disposa d'un col·liri i se'n prescriu un altre de formulació equivalent. En aquests casos, demanem que es tingui present aquest detall. Per sort, avui en dia hi ha moltes opcions i són una bona alternativa per preservar la superfície ocular, ja que



"Davant de qualsevol canvi de graduació, sempre recomanem una revisió òptica i/o oftalmològica"

molt sovint els conservants poden provocar, a llarg termini, problemes derivats del seu ús perllongat.

Quins fàrmacs no recomana dispensar des de la farmàcia en cas de presentar el pacient aquests o altres símptomes oculars?

En primer lloc, no recomanaria dispensar col·liris anestèsics, ja que si existeix una ferida a l'ull, dificultarien el seu tancament. En segon lloc, els col·liris amb cortisona, per exemple, en cas d'herpes, agreujaríem considerablement la situació o, en casos de glaucoma, fer-los servir podria empitjorar la situació d'aquests pacients.

Són una bona opció les ulleres per a la presbícia que podem recomanar des de les oficines de farmàcia als professionals farmacèutics?

En general, aquestes ulleres de venda a les farmàcies són una bona opció i aporten molt confort al pacient. No obstant això, davant de qualsevol canvi de graduació, sempre recomanem una revisió òptica i/o oftalmològica per assegurar-nos que la graduació és la idònia. Així mateix, aquests canvis refractius podrien anar acompanyats d'altres problemes o patologies, com l'astigmatisme, que pot sorgir lligat a un queratocon (una alteració que provoca una deformació corneal en forma de con).



Puc fer servir WhatsApp a la farmàcia per comunicar-me amb els clients?

Aquesta eina de missatgeria instantània ofereix la possibilitat de comunicar-nos amb els clients de manera directa i ràpida. En aquest article, Luis de la Fuente, CEO de Mediformplus, descobreix les oportunitats que ofereix WhatsApp, tenint en compte els aspectes legals que ens afecten com a professionals sanitaris.



LUIS DE LA FUENTE,
CEO de Mediformplus

Estàs a la feina, agafes el mòbil i envies un WhatsApp per consultar si a la farmàcia que tens a la vora de casa tenen el producte que necessites comprar. No el tenen, però te'l demanen. Aquesta aplicació, que fem servir cada dia, ens ha estalviat haver de tornar en un altre moment o un altre dia o buscar una farmàcia alternativa per realitzar la compra del producte que estem buscant.

Aquesta eina de missatgeria instantània i gratuïta ofereix la possibilitat a l'oficina de farmàcia i al farmacèutic de comunicar-se amb el seu client de manera directa i ràpida, molt més que si ho fes a través d'una trucada telefònica. Sens dubte WhatsApp és una eina còmoda, senzilla i eficaç, a més de suposar un valor diferenciador en l'experiència de compra.

Abans de descobrir totes les oportunitats que WhatsApp ens pot oferir com a eina de comunicació, hem de detenir-nos en els aspectes legals que ens afecten com a professionals sanitaris.

Aspectes legals

El primer aspecte que cal tenir en compte és la Llei 29/2006, de garanties i ús racional dels medicaments i productes



sanitaris, que prohibeix la venda de medicaments sense recepta "a través de llocs web d'oficines de farmàcia".

En cap d'aquestes normes es contempla l'ús d'eines com WhatsApp. Davant d'aquest fet, el Consell General de Col·legis Oficials de Farmacèutics (CGCOF) va realitzar una consulta a l'Agència Espanyola de Medicaments i Productes Sanitaris (AEMPS), demanant-li que aclarís els límits de l'ús d'aquesta aplicació en la dispensació de medicaments i productes de parafarmàcia. En la seva resposta, l'AEMPS va aclarir que WhatsApp mai pot fer-se servir per realitzar la venda de qualsevol producte ofert a la farmàcia, però sí que és considerat una eina adequada per establir comunicació amb el client i que aquest realitzi consultes i reserves de productes.

Protecció de dades personals

Un cop explicat per a què pot fer-se servir el WhatsApp a la farmàcia, també hem de tenir en compte la Llei orgànica /2018, de Protecció de Dades, pel que fa al tractament de les dades dels clients, comunicant-los de manera directa l'ús de les seves dades i demanant la seva autorització per a aquesta finalitat.

Respectant aquestes normatives, fer servir WhatsApp a la farmàcia pot ser de gran utilitat per fidelitzar el client que busca immediatesa i rapidesa en la compra i la dispensació; és una fantàstica eina per realitzar comunicacions comercials o de màrqueting orientades a productes de venda lliure, així com per fer recordatoris de serveis o encàrrecs sol·licitats pel client; recordant ser molt acurats o evitar fer ús d'informació de salut o sobre medicaments.

Com implantem WhatsApp a l'oficina de farmàcia?

Un cop tinguem tota la informació necessària i prenem la decisió d'implantar l'eina com a mitjà de comunicació a la farmàcia, el primer pas és comunicar als nostres clients que tenim aquest servei a la seva disposició, concretant quin ús li donarem, i començant a crear una base de dades específica. Per a això, podem aprofitar el moment en el qual un client realitza una consulta o encàrrec de productes per preguntar-li si vol que l'informem d'aquests temes per Whats-

App. Per la seva comoditat i rapidesa, la majoria acceptarà de bon grau.

El segon pas és definir qui serà el responsable d'aquest servei, ja que els nostres clients esperaran una resposta àgil i ràpida a les consultes realitzades per aquest canal, per la qual cosa necessitem una persona que estigui pendent i atenta a aquest telèfon.

A mesura que anem recopilant números de telèfons de clients, podem incloure aquest canal en la nostra planificació de comunicació i màrqueting. Et proposem una sèrie de passos bàsics a realitzar.

1. Crea una base de dades

Crea una base de dades de clients segmentats. El millor és fer una segmentació bàsica per orientar les comunicacions que fem.

*"Fer servir
WhatsApp a la
farmàcia pot ser
de gran utilitat
per fidelitzar el
client que busca
immediatesa
i rapidesa en
la compra i la
dispensació"*

2. Prepara el missatge

Què volem transmetre? Hem de crear un missatge clar, concís i, al mateix temps, creatiu. Podem fer servir imatges o enllaços per fer-lo més atractiu i que cridi l'atenció dels usuaris.

3. Com envio el missatge?

Això dependrà del nombre de contactes que tinguem. Al principi pots fer-ho de manera individualitzada, pots crear llistes d'enviament o difusió (no grups de WhatsApp), d'aquesta forma podrem enviar un mateix missatge a di-

versos contactes al mateix temps, però de manera individualitzada.

WhatsApp a la farmàcia: sí o no?

WhatsApp és una eina coneguda i utilitzada per tots, però el seu ús a l'oficina de farmàcia pot generar dubtes. Per aquest motiu, no oblidis que, si fas servir WhatsApp amb responsabilitat, serà un servei que ajudarà a diferenciar-te en l'atenció als teus clients. Per a demostrar-t'ho, detalllem alguns dels principals avantatges que WhatsApp pot aportar a l'oficina de farmàcia.

Quins avantatges aporta WhatsApp

El primer avantatge de fer servir WhatsApp a la nostra farmàcia per comunicar-nos amb els clients és que aquests sabran qui envia el missatge, per la qual cosa confiaran en aquest emissor, l'oficina de farmàcia.

En segon lloc, podem destacar que les comunicacions enviades per WhatsApp no es perden ni s'ignoren amb tanta facilitat com succeeix amb els correus electrònics, per exemple, ja que l'usuari entra a l'aplicació de WhatsApp, de mitjana, unes 50 vegades al dia per comunicar-se.

En tercer lloc, cal remarcar que WhatsApp ofereix un contacte ràpid i eficaç. El nostre client se sentirà molt més segur pel que fa a la farmàcia si sap que compta amb un canal directe i àgil de comunicació amb el seu farmacèutic.

El quart avantatge a destacar és la comunicació personal. En enviar-li directament el missatge per WhatsApp al nostre client, de manera individualitzada, estem personalitzant la informació, és a dir, fent-la més pròxima.

El cinquè i darrer avantatge que volem detallar és la fidelitat. En mantenir el client informat sobre les novetats de la nostra farmàcia, a més de fer un treball de seguiment i de reserva de productes, fem que se senti més vinculat a la nostra farmàcia i que, quan tingui un dubte o necessitat, acudeixi a nosaltres en primer lloc.

Aquestes i moltes més són les oportunitats que ens brinda WhatsApp com a mitjà de comunicació amb el client, convertint-se en un gran aliat per a la comunicació amb aquests.



Vols conèixer els preus dels productes de la farmàcia que tens a la vora?

Quin preu mitjà té un producte a la meua província? Com varia aquest preu? Quina tendència de preu tenen els productes? Quan començo a ajustar els preus per a la temporada? Hi ha hagut una promoció recent? L'eina d'IQVIA Pharmacy Price Analytics permet a les farmàcies resoldre aquestes qüestions en la gestió de preus.



Pharmacy Price analytics

FEFAC

Powered by IQVIA

L'oficina de farmàcia necessita conèixer els preus de mercat, una informació molt valuosa alhora de prendre decisions estratègiques. A més, cal fer-ho contínuament per no quedar-se obsolet i disposar en cada moment del preu de venda dels productes. Ara, gràcies a l'eina Pharmacy Price Analytics de la companyia IQVIA, el titular de farmàcia pot cobrir aquesta necessitat sense moure's de l'ordinador, amb una interfície molt simple i intuïtiva.

Què és Pharmacy Price Analytics?

Pharmacy Price Analytics és una eina d'IQVIA que permet a les farmàcies la gestió de preus. A diferència d'altres, amb aquesta la farmàcia no necessita compartir les seves dades, és a dir, actua com a consumidora, no com a

col·laboradora. Un segon avantatge és que es pot buscar per marca i també per Codi Nacional (CN). L'eina permet, a més, la creació de llistes i l'observació geogràfica dels preus. L'objectiu és que la farmàcia tingui al seu abast els preus i pugui exportar-los i treballar-los amb el seu software. Per aquest motiu, es poden descarregar les dades per treballar-les en Excel.

Sense pertinença a grups

Es pot tenir accés al comparador de preus sense tenir l'obligatorietat de pertànyer a un grup de compres o reportar dades.

Buscar per CN o per descripció

Es poden crear llistes directament extretes des del software de gestió de la farmàcia, independentment de si el producte té o no Codi Nacional.

Editar/ exportar

Tenim l'opció de crear les nostres pròpies llistes de productes i la possibilitat d'exportar la informació a un arxiu extern del programa.

Diferents temporalitats

Podem veure l'evolució del preu en diferents períodes: mes anterior, tres últims mesos i 12 últims mesos.

Independent del software

No necessita instal·lació lligada al programa de gestió de la farmàcia.

Independent de dispositiu

S'accedeix a través del compte d'usuari creat pel titular de l'oficina de farmàcia i les seves credencials des de qualsevol lloc i qualsevol dispositiu amb accés a internet.

Pantalla de selecció de productes i creació de llistes (FIGURA 1)

Busca per producte, categoria i laboratori i podràs veure la variació de preus dels productes seleccionats (indicat en color verd).

Crea les teves llistes amb els productes que desitgis, també pots importar les llistes de forma automàtica (indicat en color taronja).



FIGURA 1

Pantalla de visualització de preus (FIGURA 2)

Selecciona la tipologia de farmàcia. Clica en la fletxa per accedir al detall del producte (color verd).

De la llista creada pots escollir diferents camps a visualitzar, pots ordenar els productes per ordre decreixent tant per euros com per unitats. Alguns camps que pots veure són el preu mitjà ponderat, preu més alt i més baix durant el període. Aquest llistat és exportable a Excel per integrar-lo al teu programa de gestió (color taronja).

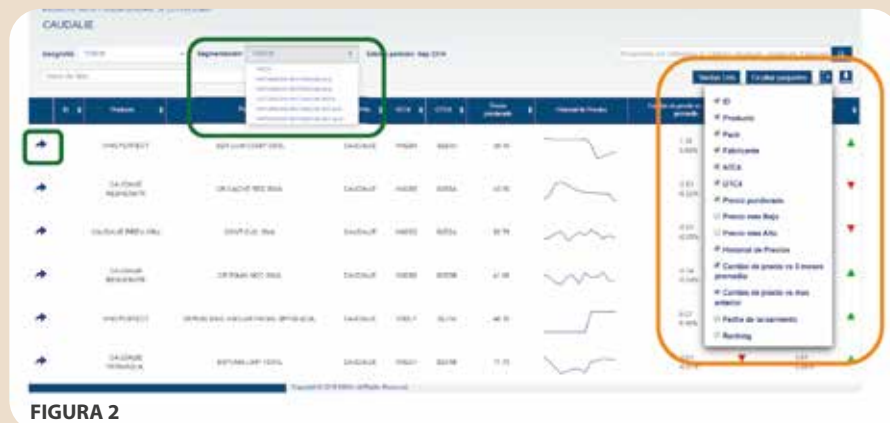


FIGURA 2

Pantalla detall de producte (FIGURA 3)

Amb aquesta eina d'IQVIA pots revisar la mitjana de preu, el preu al qual el 25% de les farmàcies són més barates i el preu al qual el 25% de les farmàcies són més cares, així com la mitjana de preu. Fes la comparativa a escala provincial per veure com estan els preus al teu territori i la seva variació a la teva regió (color taronja).

Pots veure també la distribució de preus de venda. Així, podràs marcar el producte a la teva farmàcia ni massa car ni massa barat (color verd).



FIGURA 3

Cost i disponibilitat

L'eina Pharmacy Price Analytics ja està disponible per a les farmàcies interessades. El cost és de 500 euros anuals (no socis) i 350 euros anuals (socis de la FEFAC).

Acord de col·laboració IQVIA - FEFAC

La Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya (FEFAC), seguint els eixos estratègics de millora de la viabilitat empresarial i de ser útil als associats, aportant eines de millora de gestió de l'oficina de farmàcia, ha arribat a un acord de col·laboració amb IQVIA per facilitar l'accés a l'eina.

Així, els associats interessats poden accedir a l'eina a un cost de 350 euros anuals.

Què he de fer si estic interessat en l'eina Pharmacy Price Analytics?

Si ets soci de la FEFAC i estàs interessat, contacta amb l'oficina per telèfon (93 323 24 22) o e-mail: fefac@fefac.cat. Nosaltres et posarem en contacte amb el personal d'IQVIA que realitzarà la instal·lació. Recorda que, per ser soci, tens un descompte de 150 euros sobre els 500 que costa l'eina.

Amb l'eina Pharmacy Price Analytics ja pots saber quins són els preus de les farmàcies que tens a la vora.

Recorda que si ets soci de l'empresarial, pots gaudir d'un descompte.

Si estàs interessat en Pharmacy Price Analytics, contacta amb nosaltres per telèfon 93 323 24 22 o per e-mail: fefac@fefac.cat

ALTA i primer TRIMESTRE GRATUÏT**Full d'inscripció a la FEFAC****Dades de la farmàcia**

Farmàcia: _____

Número de farmàcia: _____ NIF / CIF: _____

Adreça: _____

Població: _____ Província: _____

CP: _____ Telèfon: _____ Mòbil: _____

Fax: _____ E-mail: _____

Dades del/s titular/s

Titular 1:

1) Cognoms i nom: _____

NIF: _____ Data de naixement: _____

Titular 2:

2) Cognoms i nom: _____

NIF: _____ Data de naixement: _____

Dades bancàries

Titular del compte: _____

IBAN	Entitat	Agència	DC	Compte

Data _____ Signatura _____

☐ No vull rebre informació comercial☐ No vull que se cedixin les meves dades a tercers

INFORMACIÓ SOBRE PROTECCIÓ DE DADES: De conformitat amb el Reglament (UE) 2016/679 del Parlament Europeu y del Consell, de 27 d'abril de 2016, relatiu a la protecció de les persones físiques pel que respecta al tractament de les seves dades personals la Llei Orgànica 3/2018 de Protecció de Dades i garantia dels drets digitals, li facilitem la següent informació: **Responsable del tractament:** La Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya (FEFAC), amb CIF G-59549139, domicili a C/Casanova, 84-86, Entr. 1^aC, 08011 Barcelona, telèfon número 93 323 24 22. **Finalitat del tractament:** Les dades personals que ens faciliti a través d'aquest document, seran tractats per les següents finalitats: Gestionar el seu registre com a soci de la FEFAC, i dur a terme les gestions administratives ordinàries pròpies de l'entitat. Remetre informació sobre els serveis que la FEFAC ofereix als seus socis. Informar sobre els acords que la FEFAC celebri amb empreses proveïdores de serveis del sector farmacèutic. Informar sobre les activitats de responsabilitat social corporativa (RSC) de la FEFAC juntament amb empreses col·laboradores. Enviament de newsletter diària. **Criteris de conservació de les dades:** Les seves dades personals es conservaran durant el temps necessari per assolir les finalitats anteriorment detallades. Finalitzada la relació, les seves dades de caràcter personal es conservaran fi d'atendre eventuals responsabilitats durant el temps legalment establert a tals efectes. **Legitimació:** Estem legítims per tractar les seves dades personals sobre la base del consentiment informat, exprés i lliurement emès. Mitjançant l'emplenament de la casella d'aquesta butlleta, la persona interessada dona el seu consentiment exprés 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. **Destinatari:** Es preveuen cessions de dades a empreses col·laboradores de la FEFAC, a fi de canalitzar-li sense cap compromís els seus serveis i tarifes. **Drets sobre les seves dades personals:** La persona interessada té dret a retirar el consentiment en qualsevol moment. A més, podrà exercir els drets d'acòs rectificació, portabilitat i supressió de les seves dades i limitació o oposició al seu tractament, mitjançant comunicació escrita, acompanyant còpia del document oficial de l'identificat adreçada a la FEFAC.

fefac, la connexió que ens fa forts

Ja saps què pot fer la FEFAC per tu?

Els titulars de farmàcia associats a alguna de les empresarials que formen part de la FEFAC gaudeixen d'una sèrie de serveis exclusius que els ajuden a millorar la gestió de la seva farmàcia.

Necessites que t'ajudem a buscar personal per a la teva farmàcia? Tens un dubte amb el conveni col·lectiu de treball i necessites l'opinió del màxim expert en el tema? Vols conèixer les novetats fiscals, laborals i jurídiques? Busques una empresa de confiança que et porti la seguretat de la teva farmàcia, protecció de dades, els riscos laborals? A l'empresarial donem resposta a les teves necessitats.

Els millors assessors gratis

Pots realitzar consultes gratuïtes, tant per telèfon com per e-mail, als nostres experts col·laboradors, en l'àmbit laboral (Bufete Perulles & Moya), fiscal (Buxaderas), ARCO (legal), Tres 60 Consultores (TIC's i protecció de dades), AMC (botigues online) i FEFAC (subvencions).



Proveïdors de productes i serveis a preus especials

Si necessites contractar una empresa que realitzi un servei concret, a l'empresarial tenim acords amb una trentena d'empreses, amb tarifes reduïdes per a socis. Els dos últims acords signats han estat amb SegurCaixa Adeslas, per procurar als socis condicions avantatjoses i descomptes en la contractació d'assegurances ciberriscos i ciberatacs, i amb Visegurity, per facilitar als associats la contractació de serveis de seguretat com custòdia de còpies, documents, claus, videovigilància, tancaments i apertures, així com rondes presencials amb patrulla de vigilància.

Busques personal? Prova amb la nostra borsa de treball

A part de facilitar al soci currículums actualitzats de farmacèutics i auxiliars, oferim de manera gratuïta la possibilitat de publicar a la web d'Infojobs anuncis individualitzats per ajudar a trobar el perfil de treballador que necessita cada farmàcia. 7 de cada 10 farmàcies sòcies troben el professional que els cal a la borsa de treball de la Federació.

Informació i comunicació constant

La FEFAC informa diàriament sobre l'actualitat del sector i les novetats que poden afectar els professionals farmacèutics com a titulars a través de la newsletter diària, un servei bàsic per rebre tota la informació d'interès a la bústia de correu electrònic.

“La Fefac informa diàriament sobre l'actualitat del sector”

I què més?

També motivem la participació del soci, a través de la bústia de l'associat per enviar-nos qualsevol proposta, informació, opinió, queixa, etc. (fefac@fefac.cat). Si es vol compartir amb altres companys, tenim obert l'apartat de 'Comentaris' en les Notícies que publiquem. Els membres de la Junta, principalment el president, Antoni Torres, responen personalment molts comentaris.

Els dubtes sobre la gestió de la farmàcia, en els seus diferents àmbits, i si la resposta pot ser pública, la compartim amb els altres titulars a través de la secció 'Assessor Respon'.

També tenim espais on els socis traslladen experiències que viuen a la farmàcia, com la secció 'El Semàfor del Soci'.

Formacions i conferències

Organitzem jornades formatives i conferències amb temàtica d'interès per als socis. Destaquen les sessions sobre el conveni col·lectiu, on els associats traslladen les seves aportacions i opinions, o els cursos que es realitzen anualment de pírings i dermocosmètica.

Com puc fer-me soci?

Només cal que omplis el formulari que trobaràs a la web de la FEFAC (fefac.cat/empresarial/formulari-socis) i ens posarem en contacte amb tu.

Una altra opció és omplir el formulari d'alta adjunt a aquest article i enviar una foto per WhatsApp al número de telèfon 682 92 31 53. Si tens dubtes, pots contactar amb l'oficina trucant al 93 323 24 22.

Serveis FEFAC

conveni col·lectiu

Les empresarials que formen part de FEFAC negocien els Convenis Col·lectius de Treball, amb les aportacions dels socis.

borsa de treball

Necessites personal per a la teva farmàcia? T'ajudem a trobar el professional que necessites, amb la col·laboració d'Infojobs.

conferències i formació

Activitat formativa gratuïta per a socis, sobre temes d'alt interès per a la gestió de la teva farmàcia.

notícies del sector

T'informem de totes les novetats del sector que t'afecten. Rep la nostra newsletter en el teu correu electrònic.

atenció propera

T'atenem de manera personalitzada i molt propera, de dilluns a divendres, de 9 a 20 hores. Posa'ns a prova!

descomptes proveïdors

Serveis i productes per a la gestió, de qualitat i a millor preu, a través d'acords amb empreses proveïdores.

opinió i participació

Què et preocupa? Vols compartir alguna informació o idea? Pregunta'ns, participa, opina. No estàs sol.

assessorament immediat

Et posem en contacte amb els nostres assessors laborals, fiscals i jurídics, que t'atendran gratuïtament.

SERVEIS FEFAC:

Els titulars de farmàcia associats a alguna de les empresarials que formen part de FEFAC (AFB, AGFE, AFET o AFELL) gaudeixen d'una sèrie de serveis exclusius que els ajuden a millorar la gestió de la seva farmàcia.

fefac, la connexió que ens fa forts



FEFAC
Federació d'Associacions
de Farmàcies de Catalunya

www.fefac.cat • E-mail: fefac@fefac.cat • Tel. 93 323 24 22



@FEFAC_farmacia



www.linkedin.com/company/fefac/



"El sector farmacèutic requereix solucions de seguretat a mida"

Grupo Visegurity opera en el sector de la seguretat des de 1992 i està format per empreses especialitzades en la seva àrea. Ofereix seguretat a mida, amb solucions adaptades a la tecnologia i controls de qualitat.



Pedro García, soci fundador de Grupo Visegurity.

"L'avantatge més immediat per als socis de la FEFAC és un descompte del 15% en la contractació de qualsevol sistema de seguretat instal·lat"

Per quins motius Grupo Visegurity ha signat un acord de col·laboració amb la FEFAC?

Entenem que el sector farmacèutic requereix solucions de seguretat de característiques molt adequades a cada establiment i una miqueta diferenciades de la resta de clients. Considerem que és un sector d'elevat "risc" i que està preocupat per la seva seguretat, al qual cal oferir solucions que s'adaptin a cada farmàcia en funció de la seva grandària, ubicació, horari i problemàtica. Creiem que és una bona oportunitat de donar-nos a conèixer en un sector que veiem com un client potencial i de recorregut i al qual creiem que no se li ha sabut oferir una solució del tot adaptada.

Quins serveis ofereixen als socis de la FEFAC?

La nostra intenció és escoltar a cada farmàcia i tractar d'oferir solucions a mida. Seria ideal aconseguir un acord entre diverses farmàcies que els dotés d'un servei compartit, tant per horaris com per ubicació geogràfica (serveis de vigilància presencial en horaris itinerants, servei Acudeixi en cas d'alarma, presència de vigilància en les obertures i tancaments dels locals, etc.), que permeti la proximitat d'una patrulla i que els brindi una disponibilitat de seguretat de manera ràpida i econòmica cada vegada que ho necessitessin. També desitgem oferir la nostra tecnologia per millorar les seves instal·lacions d'alarma i de vídeo, amb solucions modernes i econòmiques. Amb la Vigilància Remota en temps real volem posar al seu abast un servei permanent d'acompanyament en els locals que doti de major seguretat als clients i empleats de cada farmàcia, podent contactar en tot moment a través del nostre Centre de Control i actuant com un punt d'actuació immediata.

Quins són els avantatges que gaudeixen els associats?

El més immediat és un descompte en la contractació dels nostres serveis i sistemes per ser soci de la FEFAC. Qualsevol sistema de seguretat instal·lat tindrà un 15% de descompte sobre el preu de mercat. Oferim també un Servei Premium especialment dissenyat per a ells, en el qual, per només 19,90 €/mes, disposaran de la connexió del seu sistema d'alarma a una Central Receptora les 24 h, custòdia de les claus, disponibilitat del servei Acudeixi en cas d'avís d'alarma, tres desplaçaments de patrulla anuals per verificar avisos d'alarma i permanència d'un servei de Vigilant en cas d'alarma positiva o defectes en el sistema d'alarma o portes d'accés. Posem també al servei dels associats la nostra experiència en seguretat, avalada per més de 25 anys de contínua millora i coneixement del sector en tots els seus àmbits. Oferim un tracte directe i pròxim a través dels nostres delegats territorials, que permetran entendre perfectament les necessitats de cada client, fugint de les clàssiques solucions ja dissenyades com a "paquet" que ofereixen altres companyies.

Truca a Fefac com si truquessis al teu veí

Fefac Lleida:
873 400 613

Fefac Girona:
872 550 580

Fefac Barcelona:
933 23 24 22

Fefac Tarragona:
877 991 610

Fefac, digui'm?

Ja pots trucar a la Fefac a un número de telèfon fix de la teva província. Fefac més a prop teu.



Barcelona: 933 23 24 22
Girona: 872550580
Lleida: 873400613
Tarragona: 877991610



FEFAC
Federació d'Associacions
de Farmàcies de Catalunya

www.fefac.cat • E-mail: fefac@fefac.cat



@FEFAC_farmacia



www.linkedin.com/company/fefac/



Ja està disponible l'excel per a l'elaboració del calendari anual

El titular de farmàcia està obligat a elaborar el calendari anual, amb la distribució de la jornada aplicable, els dies de treball, els períodes de vacances, els festius i altres dies inhàbils. Quadrar-ho tot es converteix en una tasca complexa, i des de la FEFAC us la volem facilitar. Per aquest motiu, des de l'empresarial posem a disposició de tots els associats un document excel que us serà molt útil per a l'elaboració del calendari anual. El preu d'aquesta eina és de 30 euros per farmàcia sòcia, corresponents al suport tècnic i configuració de l'eina.

Com aconseguixo l'excel per a l'elaboració del calendari?

Les farmàcies interessades en obtenir aquesta eina per a l'elaboració del calendari anual han de posar-se en contacte amb la FEFAC per telèfon o e-mail

(93 323 24 22 / fefac@fefac.cat) i realitzar un ingrés de 30 euros en el número de compte següent: ES32 2100 0842 3102 0056 0336. Un cop realitzat l'ingrés, la FEFAC enviarà per correu electrònic l'excel.

Suport tècnic i configuració

L'empresa AMC Gestió, col·laboradora de la FEFAC, respondrà les consultes o dubtes dels socis que puguin sorgir relacionats amb aquest excel per a l'elaboració del calendari anual.

L'objectiu és que el titular de farmàcia disposi de suport tècnic i que, en cas de dubtes, pugui trucar per telèfon a aquest proveïdor, que atendrà totes les seves consultes per treure el màxim rendiment a l'excel. Us recordem el telèfon: 93 457 20 98 i la persona de contacte: Gustavo Ullán.



Prefixes telefònics propis per trucar a la FEFAC des de cada província



La FEFAC atén els socis de manera personalitzada i molt propera, de dilluns a divendres de 9 a 20 hores. Des de l'1 de gener de 2020 i amb l'objectiu d'oferir el millor servei, cada província disposa d'un prefix telefònic per trucar a la FEFAC.

Telèfons de contacte de la FEFAC

A continuació, us recordem els telèfons de contacte de les oficines de la FEFAC: 933232422 (Barcelona)/ 872550580 (Girona)/ 873400613 (Lleida) i 877991610 (Tarragona).

Posa'ns a prova!

L'equip de la FEFAC tracta les consultes dels associats amb tranquil·litat i dedicació. Actuem amb diligència per oferir solucions com més aviat millor i a mida de les necessitats de cada soci. Donem respostes clares i amb informació de qualitat i tenim en compte les queixes i suggeriments que ens arriben.



On són els meus e-mails?

Ara ja no podem enviar-te correus electrònics, newsletters, sms, etc. fins que ens donis el teu consentiment, però no et preocupis, envia'ns un correu a fefac@fefac.cat i aviat la informació tornarà al teu correu electrònic i al teu mòbil.

Newsletter FEFAC. Tot el que passa al sector farmacèutic, a la teva bústia, cada dia



FEFAC
Federació d'Associacions
de Farmàcies de Catalunya

www.fefac.cat • E-mail: fefac@fefac.cat • Tel. 93 323 24 22



@FEFAC_farmacia



www.linkedin.com/company/fefac/

Aparadorisme! Finestres primaverals

Amb el canvi d'estació, els colors alegres i les flors comencen a omplir tots els aparadors. En aquest article, BEN VIST BCN ens dona alguns consells.



Un clàssic que mai no falla

Les flors i les plantes són els recursos més utilitzats en aquesta època. Potser són un tema molt recurrent, però també són un reclam que recorda als clients l'arribada del bon temps. Això, normalment, provoca una millora de l'estat d'ànim i una major disposició a comprar. A més, la seva gran varietat de tons i formes permeten jugar amb elles de diferents maneres: de paper, vinils, pètals, flors fetes amb teles...

Natura al poder

A banda de les flors, en la decoració i el disseny dels aparadors de primavera tenen molt protagonisme altres elements de la natura, com papallones, ocells, marietes, i fins i tot gespa. D'altra banda, també són una bona aposta tots aquells motius que evoquin la sensació de frescor i llibertat tan característica d'aquesta època de l'any: bicicletes, avions de paper, estels... Però, vigila! No saturis el teu aparador amb moltes coses perquè corres el risc que els clients es perdin en el decorat i no es fixin en el teu producte.

"Verde que te quiero verde"

Si hem de triar un color que defineixi la primavera, sens dubte, el verd guanya per golejada. Però no és l'únic. Els fúcsies, grocs, blaus, taronges i liles també són tonalitats vives i alegres que de ben segur faran vibrar el teu aparador.

I per descomptat, tot això sense oblidar-nos d'una bona il·luminació que destaquï els elements importants o que provoqui un ambient especial: llums des d'avall, als costats, llums càlides, fredes, làmpades de colors que simulïn flors... Preparats perquè els vostres aparadors floreixin?

"Com ja sabeu, l'aparador és el mirall de l'ànima d'un negoci. Els aparadors de primavera, en concret, són un dels més importants de l'any, a causa de la seva durada"

Maria ROMANILLOS

Els dies cada cop són més llargs i més càlids. Arriba la màniga curta. El sol brilla amb força i els colors vius de la primavera ens omplen d'energia i ens inspiren per crear nous aparadors per a la nostra botiga. És hora de deixar enrere els colors freds i apagats de l'hivern i donar la benvinguda a la nova estació.

L'aparador és el mirall de l'ànima d'un negoci. Els aparadors de primavera, en concret, són uns dels més importants de l'any, a causa de la seva durada. I, com es tracta d'una de les campanyes més llargues, l'equip de BEN VIST BCN vol dedicar aquest article a algunes idees primaverals per decorar la farmàcia de forma excepcional.



BEN VIST BCN és una empresa de branding, disseny d'interiors i decoració. Gràcies a l'acord amb la FEFAC, la seva directora, l'escultora Anna Roser, ofereix cursos d'aparadorisme als socis de l'empresarial, a preus reduïts. A finals de novembre de 2019 es va realitzar el primer curs bàsic i, al desembre, un curs de Nadal.

7 de cada 10 farmàcies troben el professional que els cal a la borsa de treball de FEFAC*



* El 70% dels farmacèutics de l'empresarial troba els professionals que necessita gràcies a la nostra borsa de treball. Certament aquest és un dels serveis de FEFAC millor valorats pels socis, però treballem de valent cada dia per donar-te un cop de mà, sempre que ho necessitis, amb més i millors serveis i avantatges:

- Negociació del conveni col·lectiu
- Formació i conferències
- Xarxa de proveïdors amb descomptes exclusius

- Atenció personalitzada
- Assessorament immediat en matèria laboral, fiscal i jurídica
- Assessorament en subvencions

- Actualitat del sector gràcies a la newsletter diària
- Opinió i participació
- Accés a la borsa de treball



FEFAC
Federació d'Associacions
de Farmàcies de Catalunya

www.fefac.cat • E-mail: fefac@fefac.cat • Tel. 93 323 24 22



@FEFAC_farmacia



www.linkedin.com/company/fefac/

Vèncer els refredats amb complements nutricionals



"Les principals causes dels refredats vénen d'una debilitat immune, la fatiga o l'estrès; sobreexposició al fred, reaccions al·lèrgiques o els virus"

Enric SER

Diplomat en Teràpies Naturals per Esc. Univ. Gimbernat (UAB). Diplomat en Naturopatia pel R.C. Universitat Reina M^a Cristina. Doctor en naturopatia a l'American University of Natural Medicine (Florida, EUA). Professor a ISMET (Formació en Salut i Teràpies Naturals). Autor de diversos llibres especialitzats en teràpies naturals.

Les principals causes dels refredats provenen d'una debilitat immune, la fatiga o l'estrès; sobreexposició al fred, recents o actuals infeccions; reaccions al·lèrgiques o els virus, dels que se n'han identificat més de 100 serotips diferents. Des de la Complementació Nutricional podem recomanar:

Vitamina C. La seva efectivitat ha estat demostrada sobradament en els processos immunes per la seva acció antivírica i antibacteriana. En dosis que van dels 120 mg. a uns quants grams al dia durant la infecció. (Metaanàlisi Cochrane: Hemila H. et al.-2013).

Zinc. Segons els estudis del Dr. Eby es tracta d'un oligoelement fonamental en activar la glàndula tímica i estimular l'activitat limfocitària. (Eby, GA-1984). Dosis: 23 mg. un o més cops al dia. No més de 10 dies continuats.

Equinàcia (*Echinacea purpurea* o *angustifolia*). Planta capaç de prevenir i disminuir la gravetat i duració dels símptomes (Linde K et al-2006). Dosis: 200 mg. un o diferents cops al dia amb aigua d'un extracte 5:1. No més de 10 dies continuats.

Pelargonium (*Pelargonium sidoides*). Geraniàcia coneguda a Sud-àfrica i utilitzada per superar el refredat i les reinfeccions bacterials (Martínez-Aragón, S.-2011). Dosis: de 15 a 30 gotes un o més cops al dia amb aigua, un dels extractes més reconeguts és l'EPS7630. No més de 10 dies continuats.

Pròpolis. Potent bactericida, antiinflamatori i antisèptic generat per les abelles (Song et al.-2002). Dosis: extracte hidroalcohòlic 4:1, prendre 60 mg. un o més cops al dia. Tractaments de 15 dies a renovar.

Serien d'interés també els **probiòtics**, la **vitamina A** i la **D3**, o l'**Andrographis paniculata**.

Hi ha preparats que conjuguen variis d'aquests components de manera sinèrgica incrementant la seva efectivitat. Les dosis seran diferents per als nens i en principi preferible per a majors de 7 anys. Precaució en embarassades i lactants. Aquestes recomanacions són vàlides com a abordatge bàsic per als refredats, en cas de complicacions és fonamental consultar amb el facultatiu competent.



Formació
en salut i teràpies
naturals /
BARCELONA

Ets soci de la FEFAC? Gaudeix d'un 10% de descompte en el preu dels cursos d'ISMET.

Algunes formacions d'Enric Ser, professor d'ISMET (www.ismet.es):

Nutrició i suplementació en sistema respiratori i al·lèrgies

Neteja i trastorns hepàtics amb nutrició ortomolecular

Nutrició i suplementació en sobrepès, obesitat i síndrome metabòlic



Frena el sol,
frena el lupus



FARMACIA PARTICIPANTE

www.frenalupus.com



FrenaelSolFrenaelLupus



@Frenasol



208 farmàcies catalanes dispensen fotoprotectors d'Isdin en el marc de la campanya 'Frena el sol, frena el lupus'

Els pacients de l'Associació Catalana de Lupus Eritematos Sistèmic (ACLEG) ja poden dirigir-se a les farmàcies participants i adquirir els productes d'Isdin a preu reduït. Totes les farmàcies que ho desitgin poden participar en aquesta iniciativa.

Els pacients amb lupus de l'Associació Catalana de Lupus Eritematos Sistèmic Generalitzat (ACLEG) ja poden adquirir fotoprotectors a preu reduït en qualsevol de les 208 farmàcies catalanes adherides a la campanya 'Frena el sol, frena el lupus'. Aquesta iniciativa, impulsada a Catalunya per la Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya (FEFAC), a través de la Fundació de Farmàcies de Catalunya, ISDIN, ACLEG, Alliance Healthcare i Fedefarma, té com a objectiu facilitar als malalts de lupus l'accés a fotoprotectors de qualitat, gràcies a la xarxa de farmàcies i a la distribució farmacèutica.

Una iniciativa a escala nacional

La campanya 'Frena el sol, frena el lupus' va néixer a Catalunya l'any 2015, i actualment està present a altres punts del territori nacional: Aragó, Balears, Astúries, Madrid, Sevilla, Granada, Múrcia, Pontevedra, Jaén i Cantàbria, gràcies a la implicació de col·legis de farmacèutics, majoristes i associacions de pacients. En aquests moments, 'Frena el sol, frena el lupus' dona cobertura a més del 50% dels malalts de lupus de tota Espanya. En total, prop de 700 farmàcies participen en aquesta campanya, amb el propòsit d'oferir un servei al pacient amb lupus, que pot adquirir fotoprotectors de qualitat durant tot l'any en qualsevol de les farmàcies participants, sense més limitacions que pertànyer a l'associació de pacients de la zona i adquirir els productes solars per al seu ús exclusiu.

Lupus Eritematos Sistèmic (LES)

El Lupus Eritematos Sistèmic (LES) és una malaltia autoimmunitària, sense causa coneguda, en la que els mateixos anticossos de l'organisme ataquen, per error, a les cèl·lules sanes. S'estima que un 1% de



la població espanyola pot patir lupus. El 90% dels pacients que pateixen aquesta malaltia acostumen a ser dones, i tenen, principalment, entre 15 i 55 anys. L'exposició solar no només pot donar lloc a un brot cutani de la malaltia, sinó que també pot provocar un augment important de l'activitat inflamatòria en forma d'afectació a qualsevol òrgan. Per aquest

“Un 1% de la població espanyola pot patir lupus”

motiu, és fonamental que els pacients es protegeixin del sol en qualsevol estació de l'any, i encara que estigui ennuvolat.

Les farmàcies, establiments estratègics

Des de la FEFAC s'anima a totes les farmàcies interessades a participar i formar part d'aquesta iniciativa de Responsabilitat Social Corporativa de l'empresarial. Les farmàcies són el primer lloc on el pacient demana ajuda i orientació, són establiments sanitaris estratègics on les persones que pateixen la malaltia poden millorar la seva qualitat de vida. El farmacèutic habitualment acostuma a conèixer els pacients, ja que aquests acudeixen normalment a la mateixa farmàcia a adquirir la seva medicació, sobretot si es tracta de pacients crònics com els afectats per la malaltia del lupus.

Sóc farmàcia i vull apuntar-me

Les farmàcies poden inscriure's i participar en aquesta campanya a través de la web www.frenaellupus.com, a l'apartat "Sóc farmàcia i vull apuntar-me al projecte". En aquesta pàgina el farmacèutic trobarà informació relativa al projecte, els productes d'Isdin que pot dispensar als pacients amb lupus de l'Associació ACLEG, notícies, i tota mena d'informació relacionada. Les novetats sobre el desenvolupament de la mateixa també es donen a conèixer a Twitter (@FrenaSol) i Facebook (@FrenaLupus).

Cartell per a les farmàcies

'Frena el sol, frena el lupus' posa a disposició de les farmàcies participants el cartell que podeu veure a la pàgina esquerra d'aquest article, per penjar-lo a la seva farmàcia. També pot descarregar-se a la web de 'Frena el sol, frena el lupus'. Gràcies a aquest cartell, pacients i familiars poden identificar les farmàcies inscrites a la campanya amb facilitat. Ajuden, a la vegada, a continuar difonent aquesta iniciativa entre la població.



FEFAC A LA PREMSA



Les accions, posicionament i opinions de l'empresarial són recollides per la premsa, especialment la premsa professional. A continuació, mostrem un recull de les qüestions que darrerament han motivat la publicació d'informacions als mitjans de comunicació sobre la Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya (FEFAC).

Correo Farmacéutico (28 d'octubre/ 3 de novembre) va publicar l'article "Cuando la farmacia puede salvar vidas", sobre la importància que suposa tenir un desfibril·lador a la farmàcia, un servei públic imprescindible i que la FEFAC va posar en marxa a la ciutat de Barcelona gràcies al projecte 'Barcelona, ciutat cardioprotegida'. En ell, consulta a diferents titulars de farmàcia que formen part del projecte, és a dir, que han instal·lat desfibril·ladors a la seva farmàcia. Entre ells, Núria Espona, farmacèutica titular de Farmàcia Catalunya i vocal de l'Associació de Farmàcies de Barcelona (AFB) i Marina Oriol, farmacèutica titular de Farmàcia Marina Oriol, i vicepresidenta de l'Associació de Farmàcies de Barcelona (AFB).



Revista Acofar número 562 (Novembre/Desembre) va publicar l'article elaborat per la FEFAC "Es responsabilidad de la farmacia cuidar del paciente oncológico". Aquest aporta algunes dades sobre el càncer i recorda que portar una alimentació equilibrada és clau per gaudir d'una bona salut. A més, especifica quins aliments haurien de menjar els pacients oncològics per compensar els tractaments i sentir-se millor. La FEFAC recorda en aquest article que l'acompanyament del farmacèutic és clau, insistent en la funció d'informació que realitza des de sempre aquest professional de la salut, sobretot en un moment com l'actual on les noves tecnologies proporcionen molta informació als pacients que cal ser contrastada.



FARMACIA DE GUARDIA

Digitalització i seguretat en la farmàcia

Las farmacias han demostrado ser un sector innovador que se adapta a los cambios tecnológicos y a la digitalización. Ya a principios de este siglo, supieron acometer el reto de la receta electrónica, mediante la que poco a poco se ha eliminado el papel para dar paso a un sistema más seguro y más eficaz en la prescripción y dispensación de medicamentos. Además, también están avanzando en la receta electrónica interoperable, para que todos los ciudadanos, independientemente de la comunidad autónoma donde residan, puedan retirar su medicación en cualquier farmacia del Estado. También han asumido el reto que supone el Sistema Español de Verificación de Medicamentos (Sevem), un proyecto europeo para prevenir la entrada de fármacos falsificados en la cadena de suministro legal mediante el que se identifican individualmente. Las farmacias han tenido que dotarse de un lector para escanear el código de cada envase

y conectarse a un repositorio nacional sincronizado con una plataforma europea, para comprobar la autenticidad de cada medicamento a dispensar al paciente. En su voluntad por ofrecer el mejor servicio a los ciudadanos y ser más eficientes en su gestión, también han digitalizado sus procesos internos y la comunicación con los usuarios. En esta línea, se sumaron a la venta por internet. El e-commerce es posible, además de en los productos de libre venta, en los medicamentos que no precisan de prescripción médica, según la legislación. Estos últimos solo pueden ser vendidos y entregados, ya sea físicamente o en el mundo virtual, mediante farmacias, tal como recoge la normativa.

Todo este proceso de digitalización de la farmacia demuestra que se ciñen a una normativa que garantiza la seguridad de los pacientes y que implica que detrás de la dispensación de cualquier medicamento siempre haya un farmacéutico.

“Leer las instrucciones de este medicamento y consulte al farmacéutico” es una frase muy arraigada en la sociedad. Desde hace casi 25 años, aparece al final de los anuncios de medicamentos en la famosa pantalla azul, permitiendo al ciudadano identificar que el producto anunciado se trata de un medicamento sin receta. Aunque hayan pasado cinco lustros desde la introducción de esta frase, sigue inalterable, también en el mundo online. No en vano, la propia Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (Aemps) recuerda que el uso de intermediarios en la compraventa o de compra fuera de la web de la farmacia infringe la normativa, pensada para proteger a los ciudadanos del uso de medicamentos sin garantías de calidad, seguridad y eficacia.



El suplement Salut i Medicina de *El Periódico de Catalunya* (30 de novembre de 2019), en col·laboració amb la FEFAC, va dedicar la columna sobre oficina de farmàcia a la digitalització i la seguretat. En aquesta columna es parla dels reptes digitals que ha assumit l'oficina de farmàcia en els últims anys, com per exemple la recepta electrònica i el Sistema Espanyol de Verificació de Medicaments.

El suplement de Medicina de *El País* (12 d'octubre de 2019), va dedicar la columna sobre farmàcia a la seguretat dels medicaments i com el farmacèutic és responsable de garantir-la.

4 DE MAYO 2019

Farmacia — Atención farmacéutica domiciliaria

En nuestra sociedad hay cada vez más personas mayores debido al aumento de la esperanza de vida, consecuencia de las mejoras en la alimentación, medidas higiénicas y sanitarias, atención y cuidados.

Paralelamente, aumentan las personas polimedicadas (que toman cinco o más fármacos de forma continuada durante seis o más meses), en numerosas ocasiones con problemas de organización de los medicamentos, que viven solas, en muchos casos dependientes física o cognitivamente y que, por su situación personal, no pueden acudir a la farmacia a recoger su medicación.

El entorno personal es un factor de mantenimiento y mejora de la salud de los pacientes, puesto que reduce el riesgo de desubicación. Para garantizar este derecho de todos los ciudadanos se presta un cuidado especial mediante la atención profesional domiciliaria, excepto en el caso del farmacéutico, ya que se prohíbe por ley de forma genérica, y se impide la dispensación en el domicilio de los fármacos para su tratamiento.

No obstante, tanto la realidad social, los representantes del sector farmacéutico, la Administración y el sistema sanitario en general coinciden en la necesidad de abordar la atención farmacéutica domiciliaria al paciente dependiente, y sumar todo lo que el farmacéutico puede aportar al facilitar la continuidad asistencial, el cumplimiento terapéutico y aportar mayor seguridad por el uso adecuado del medicamento. En el 31 Congreso Europeo de Oficina de Farmacia celebrado el pasado mes de marzo en Barcelona, los expertos coincidieron en la necesidad de crear equipos multidisciplinares de atención a domicilio formados por farmacéuticos, médicos, enfermeros y trabajadores sociales y apuntaron hacia un abordaje integral para dar respuesta a esta necesidad creciente. Esta realidad social lo es también en países de la Unión Europea. En estos,



LA VANGUARDIA

Pacientes con lupus podrán adquirir fotoprotectores a mitad de precio

Accions de Responsabilitat Social Corporativa, com la campanya 'Frena el sol, frena el lupus', són un tema recurrent a la premsa especialitzada i generalista. Els mitjans es van fer ressò del relançament de la iniciativa amb la marca ISDIN, que aporta els seus fotoprotectors en el marc d'aquest projecte pensant per a les persones que pateixen aquesta malaltia.

El Conveni Col·lectiu de Barcelona marca tendència. El setmanari *Correo Farmacéutico* ho indicava així: el passat 12 de novembre, en un article sobre la publicació del Conveni Col·lectiu de Farmàcies de Barcelona per als anys 2018 i 2019, posant èmfasi en les novetats introduïdes: l'incentiu variable del 0,5% calculat sobre el salari base de les taules salarials i el complement fix personal (CFP).

+CORREO FARMACEUTICO



Laboral

Barcelona es punta de lanza con un variable en su convenio sectorial

El acuerdo introduce el pago de un incentivo para los empleados que no cometan más de cinco incumplimientos en el sistema de fichaje de la jornada laboral.

BOLSAS DE PAPEL PARA FARMACIA



Tu farmacia cuida la salud
del medio ambiente

- Son biodegradables
- Son ecológicas
- Son renovables, de fuentes naturales
- Son sostenibles
- Transmiten mejor imagen de tu farmacia
- Sugieren compromiso



Impresos y
Manipulados
Sanchis

Misico Vicente Sanchis, 1 y 2 03040 Lorcha (Alicante)
Tel.: 966 511 061 | Fax: 966 511 020
info@msanchis.com | www.msanchis.com

Pharmasor
división farmacéutica de soria natural

descanso y relax

novedad



venta en
farmacias

www.pharmasor.es

Austràlia arrenca pla pilot per pujar l'adherència

Farmàcies australianes van realitzar un pla pilot entre juliol de 2018 i març de 2019 per desenvolupar un protocol en símptomes menors. Es van centrar en refredat comú, tos, dolor lumbar, mal de cap, cefalea tensional, migranya, dismenorrea primària i reflux. Els resultats van ser que el 52% dels pacients atesos en

una farmàcia amb un programa especial per a símptomes menors van seguir els consells del farmacèutic, mentre que en el cas de les farmàcies que realitzaven una atenció normal van ser un 16%. Aquests resultats han estat publicats en un estudi de la Universitat Tecnològica de Sidney, la Societat Farmacèutica

d'Austràlia i la Xarxa de Salut Primària de l'Oest d'Austràlia. Conclou que la participació protocol·litzada de la farmàcia comunitària en símptomes menors faria més sostenible el sistema de salut, estalviant 1.300 milions de dòlars a l'any i augmentaria, a la vegada, l'adherència terapèutica dels pacients.

Incertesa al Regne Unit pel futur del National Health Service (NHS)

Després del triomf de Boris Johnson a les eleccions el passat 12 de desembre, ha tornat a posar-se sobre la taula el futur del National Health System (NHS) al Regne Unit. Els britànics esperen que Johnson compleixi les afirmacions fetes durant la campanya sobre el NHS. Du-

rant aquesta, Johnson va dir que el NHS no està en venda ni és part dels temes d'acord comercials amb els Estats Units. A principis d'any, Donald Trump va dir que el NHS seria part d'un acord comercial "magnífic" amb el Regne Unit, proposta que no agrada als britànics.



Espanya serà la capital mundial de la farmàcia l'any 2020 en el marc del congrés de la FIP

Sevilla acollirà aquest 2020 el pròxim Congrés Mundial de Farmàcia i Ciències Farmacèutiques, que anualment organitza la Federació Internacional Farmacèutica (FIP) i que en la seva darrera edició va tenir lloc a Abu Dhabi, Unió dels Emirats Àrabs, del 22 al 26 de setembre de 2019, amb el co-patrocini d'Emirates Pharmacy Society. 2.652

farmacèutics, científics, farmacèutics i educadors farmacèutics de 155 països van participar en el Congrés.

La ciutat andalusa acollirà milers de farmacèutics de tot el món en la 80 edició d'aquesta trobada internacional que tindrà lloc entre els pròxims 13 i 17 de setembre de 2020. Sota el lema de "La revolució tecnològica: impacte en la

farmàcia i en l'assistència sanitària" es posarà de manifest el protagonisme del farmacèutic en els processos de transformació digital dels sistemes sanitaris. Dominique Jordán, president de la FIP, assegura que "Espanya es troba entre els països a l'avantguarda en lideratge de la farmàcia" i que podem "aprendre molt dels nostres col·legues espanyols".

Espanya gasta menys que altres països de la UE en Sanitat

Espanya va destinar l'any 2017 el 8,9% del seu PIB a Sanitat, mentre que la mitjana a la Unió Europea està en el 9,8%, segons l'informe 'State of Health in the EU' de la Comissió Europea, que analitza la situació dels sistemes sanitaris de la Unió, país a país. L'informe també infor-

ma que la despesa pública representava el 71% de tota la despesa sanitària l'any 2017, per sota de la mitjana de la Unió Europea, que és del 79%. Aquesta va descendir després de la crisi econòmica de 2009, a causa de les mesures de reducció de costos.





MEMORIA

RETENTIVA

CONCENTRACIÓN

RENDIMIENTO

CREATIVIDAD

Np-factor[®]
nutrientes para tu mente[®]
30 comprimidos
ORTOCEL[®]

Complemento alimenticio a base de extractos de plantas, coenzima Q10, vitaminas, minerales y otros nutrientes.

Distribuido por:
bioener[®]
natural health products
93 285 30 01
info@bioener.com
bioener.com

*Np-factor[®] es una **mezcla sinérgica** de varios nutrientes que apoyan el **buen funcionamiento de la mente**, sobre todo en periodos de **estrés físico y mental** y como apoyo a la **concentración y memoria**.*

Np-factor[®]

Con **COGNIZIN[®]**

Código Nacional: 195396.5

nutrientes para tu mente

Este producto es un complemento alimenticio, por lo que no debe utilizarse como un sustituto de una dieta variada, equilibrada ni de un estilo de vida saludable.



brin group

EXPERTS EN ELS PROCESSOS DE COBRAMENT

CashConnect[®] Compatible amb tots els software de farmàcia

brin Money[®]

Telèfon: 977 103 680

- Evita desquadraments de caixa
- Agilitza el flux de vendes
- Més higiènic, no es toca els diners
- Oferim solucions a mida

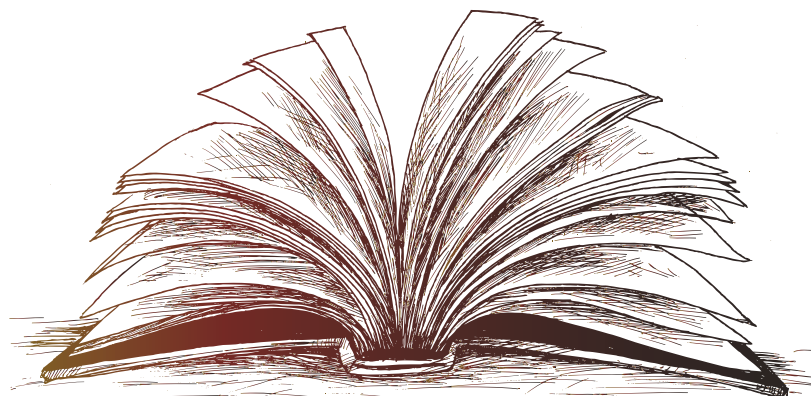
www.bringroup.com

Brin Money S

Brin Money M

LLIBRES RECOMANATS

*"Un llibre és com un jardí que
es porta a la butxaca"*
Proverbi àrab



TÍTOL: La aventura del lupus desde la visión del paciente

AUTOR: Almudena Velasco

PÀGINES: 145

FORMAT: 15,5 x 24 cm.

A l'Almudena van diagnosticar-li Lupus Eritematos Sistèmic fa quatre anys i des de llavors res ha estat el mateix. Ha hagut d'aprendre a viure amb aquesta nova condició. Quan va ser diagnosticada va crear una pàgina a Facebook on ha anat compartint tot el que ha après sobre la malaltia. "Sens dubte, el lupus m'ha ensenyat el valor de les petites coses i que sóc forta". Durant aquest temps ha conegut persones que, amb les seves experiències, li han ensenyat que no existeixen límits. D'aquí ha nascut aquest llibre que vol ajudar a conèixer la malaltia i a afrontar-la amb una actitud positiva.



TÍTOL: Menja bé. Joga millor

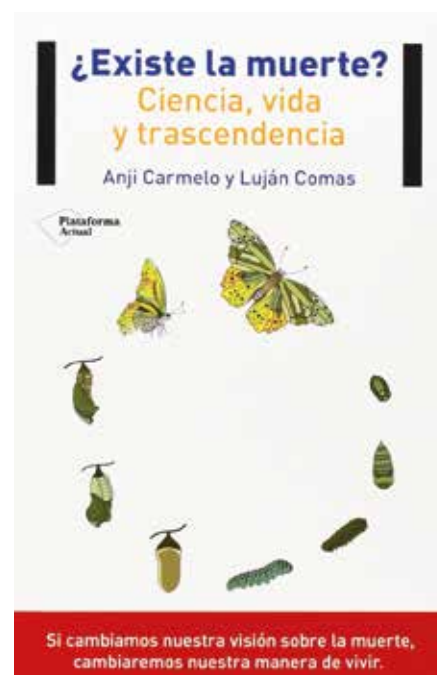
AUTOR: Laura I. Arranz

EDITORIAL: Amat editorial

PÀGINES: 212

FORMAT: 15,5 x 23 cm.

L'alimentació és important en totes les etapes de la vida, però especialment durant la infància, adolescència i joventut. Les necessitats nutricionals són importants, més si es practica algun esport. En aquesta guia pràctica de la doctora en alimentació i nutrició, farmacèutica i dietista-nutricionista Laura I. Arranz, els pares i joves esportistes descobriran quins aliments són els més adequats i quins cal evitar, així com una gran varietat de receptes i la manera correcta de planificar els menús diaris i els dels dies de màxim rendiment, com entrenaments, competicions i altres activitats.



TÍTOL: ¿Existe la muerte? Ciencia, vida y trascendencia

AUTOR: Anji Carmelo, Luján Comas

EDITORIAL: Plataforma editorial

PÀGINES: 240

FORMAT: 14 x 22 cm.

Les experiències pròximes a la mort desmunten el coneixement mèdic sobre el cervell i la mort. De fet, el concepte científic de la mort acceptat per la medicina i la biologia és incomplet i ha de ser revisat a la llum de les noves recerques. En aquest llibre les autores qüestionen la visió tradicional de la mort a la llum dels últims descobriments científics en el camp de la medicina i la física quàntica, i aborden el tema de la transcendència. Perquè si canviem la nostra visió sobre la mort, canviarem la nostra visió sobre la manera de viure.



'EMOJI'

Les emoticones i 'emojis' han rebut amb la distinció de paraula de l'any 2019 que concedeix des de fa set anys la Fundación del Español Urgente. Formen part de la nostra comunicació diària i conquisten dia a dia nous espais més enllà de les converses privades i aplicacions de missatgeria.

SABIES QUE...?

A partir de l'1 de gener de 2020 es prohibeix el lliurament als consumidors de bosses de plàstic fragmentables. Les que tinguin un gruix igual o superior a 50 micres han de contenir un percentatge mínim del 50% del plàstic reciclat. L'objectiu és contribuir a la reducció de consum de residus plàstics. Una bossa es fa servir una vegada durant 12-25 minuts, però triga entre 100 i 500 anys a descompondre's, sent un dels 10 articles plàstics més comuns a les escombraries marines.



APP PER LLEGIR PROSPECTES

Medicament Accesible PLUS és una aplicació gratuïta del CGCOF, Fundació ONCE i Vodafone pensada per a gent gran i persones amb discapacitat visual o dificultats de manipulació i que facilita la consulta d'informació actualitzada sobre els medicaments, mitjançant la lectura del codi de barres.

PSICOLOGIA TERÀPIA DE PARELLA?



Sergi Vilardell, psicòleg i membre de Doctoràlia.

La teràpia de parella és un dels serveis sanitaris més buscats a internet, segons l'estudi 'El pacient digital 2018' elaborat per Doctoràlia. Sobre els motius que hi ha darrere d'aquestes recerques, Sergi Vilardell, psicòleg, explica: "L'estigma social que representava el divorci ja no existeix. Aquest fet, sumat a la creixent llibertat de l'individu actual, i a la percepció del concepte d'amor intens però efímer, es tradueix en una disminució en el grau de compromís entre les parelles". El psicòleg recorda que no només cal estimar l'altra persona sinó que s'han de donar una sèrie de condicions perquè la relació tingui èxit. A més de la teràpia de parella, els serveis sanitaris més consultats són les rutines dietètiques, les teràpies de comportament cognitiu, proves de capacitat física i hipnosi. "Moltes de les consultes psicològiques venen motivades perquè la persona pateix ansietat, fet habitual al segle XXI". Segons Vilardell, la gestió de la psicoteràpia serà un dels grans reptes de les properes dècades.

FRASE CÈLEBRE

"Que l'aliment sigui la teva medicina".

HIPÒCRATES



ROBOTIZACIÓN DE FARMACIAS

A MEDIDA
DE VERDAD



EL ROBOT MÁS **ADAPTABLE Y
SILENCIOSO** DEL MERCADO

100% **SEVeM.** 

MÓDULO DE DISPENSACIÓN INMEDIATA;
200 PRODUCTOS < 2 MINUTOS

Cuándo: 18 de marzo
Horario: 9.00 a 22.00 horas
Dónde: Teatro Real



Chequeo a España

Caminos para la reflexión y el diálogo

2020

SEI2

EL PAÍS

CincoDías



Banco Caminos
BANCO PRIVADO

Bancofar
HEALTH BANKING

TEATRO REAL