

Fefac

Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya



FEFAC, les eines que et calen per afrontar el repte de cada dia



Actualitat

FEFAC proposa mesures a Salut per millorar la salut de la ciutadania

Gestió

Espai Covid-19: Com t'afecta la pandèmia? Fefac t'ajuda a gestionar-ho

Formació

Pròxims cursos! Noves propostes a la teva disposició



ASIA GARDENS
HOTEL & THAI SPA

CIERRA LOS OJOS,
PIERDE LA NOCIÓN DEL ESPACIO
Y DÉJATE LLEVAR

www.asiagardens.es

ALICANTE, SPAIN



10

SUMARI

4. Presentació

6. Tema de portada

Decàleg de propostes

8. Actualitat

10. Gestió: entrevista

Jordi Villaró, de Totaroma

12. Gestió: eines digitals

Pharmacy Price Analytics d'IQVIA

14. Gestió: entrevista

Ferran Balcells, de Brin Consultoria

17. Gestió: COVID-19

Espai COVID-19 a la web de FEFAC

21. Gestió: servis socis

23. Formació: Thuya

Curs de cosmetologia i anàlisi facial

25. Formació: Benvist BCN

Aparadors de primavera impactants

27. Formació: ISMET

Ansietat i complements nutricionals

29. Responsabilitat Social Corporativa

Alzheimer: senyals d'alerta

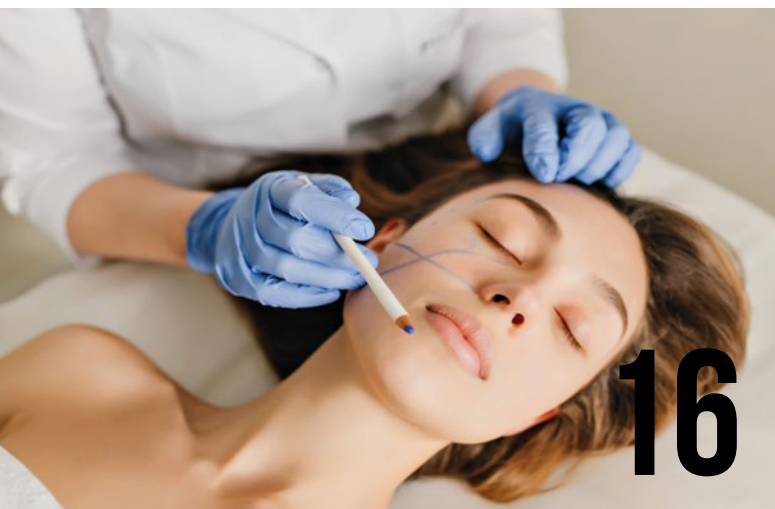
31. Farmàcia internacional

33. Racó de lectura

34. Miscel·lània



14



16



26

**Consell de Redacció**

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

Direcció i redacció

Laura Clavijo

Adjunts a redacció

Lucía Gallardo
Àlex Figueres

Correcció d'estil

Oscar Doñate

Adjunta a producció

Montse Ruiz

Support disseny

Kaminsky

Edita

Federació d'Associacions de
Farmàcies de Catalunya (FEFAC)

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

Producció Editorial

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

D.L B-17069-2015

Les eines que et calen

Volem que les primeres paraules d'aquest nou any siguin un record a totes les víctimes de la Covid-19 i als seus familiars, i especialment als farmacèutics i a la resta de professionals sanitaris que han estat des de l'inici de la pandèmia a primera línia d'atenció als ciutadans.

Aquest mes de gener quedarà gravat a la memòria per l'experiència d'haver viscut un Nadal diferent, i per l'arribada de les primeres vacunes contra la Covid-19 a Espanya, en un context de fred extrem i neu provocat per la tempesta Filomena. Els farmacèutics, igual que la resta de professionals sanitaris, continuen lluitant contra la Covid-19.

Durant tota l'emergència sanitària, la FEFAC ha vetllat i ho seguirà fent, pels interessos dels titulars d'oficina de farmàcia des del punt de vista empresarial i professional, dotant-los d'eines per a la millora de la gestió i treballant per situar la farmàcia com a punt sanitari de referència. En aquest sentit, destacar la tasca feta per promoure la seguretat en el lloc de treball, a través de protocols d'actuació i plans de contingència econòmica, i també les mesures proposades al Departament de Salut per millorar la salut de la ciutadania.

Durant l'emergència sanitària l'assessorament en matèria laboral ha estat una eina clau per gestionar les altes i baixes, els acomiadaments i els plans de contingència amb els serveis de prevenció de riscos laborals. Des de la FEFAC posem a l'abast dels socis els nostres assessors i resollem els dubtes i preguntes que se'ns plantegen cada dia. Gràcies a la borsa de treball de FEFAC, t'ajudem a trobar el personal que necessites. Sabies que 7 de cada 10 farmàcies troben el professional que busquen gràcies a la FEFAC?

Des de l'empresarial hem realitzat esforços per incorporar nous avantatges i proveïdors a la cartera actual, que permetessin resoldre les necessitats del moment: mampares i pantalles, màquines de cobrament, portes automàtiques i sistemes de climatització a les farmàcies. Aquest 2021 incorporem nous proveïdors de mascaretes, purificadors d'aire i missatgeria.

La formació és una altra eina important que tractem de potenciar, realitzant jornades online per a socis en matèria laboral, fiscal o jurídica, i juntament amb PIMEC (pimes i empreses), Thuya Formació Professional (cosmetologia), Benvist BCN (aparadorisme) i ISMET (teràpies naturals).

Aquest 2021, l'empresarial haurà de negociar nou conveni laboral amb els sindicats, tenint en compte els principals reptes: farmàcies cada vegada més professionalitzades, augment del teletreball i necessitat de conciliar vida personal, familiar i laboral. Per dur a terme les negociacions caldrà tenir el suport del major nombre de farmacèutics com tu.

Finalment, recordar que l'eina més important és la newsletter diària. Sigues el primer en assabentar-te del que passa i rep les informacions publicades al web a la teva bústia de correu electrònic. Si ets soci i encara no la reps, posa't en contacte amb nosaltres per començar a gaudir d'aquest servei.

**Cuida de los demás,
nosotros cuidamos de ti.**



grupoHEFAME



FEFAC proposa mesures a Salut per millorar la salut de la ciutadania

L'empresarial catalana destaca el valor estratègic sanitari, professional i social de les farmàcies durant la pandèmia provocada per la COVID-19

La FEFAC, conscient que la crisi sanitària provocada per la COVID-19 ha posat de manifest la necessitat d'enfortir els sistemes de salut i de sumar tots els recursos disponibles per posar-los a l'abast de les necessitats de salut de les persones, ha presentat al Departament de salut de la Generalitat de Catalunya un decàleg amb mesures que facilitin la col·laboració des de l'àmbit de la farmàcia comunitària.

FEFAC es basa en el fet que Catalunya disposa d'una xarxa d'oficines de farmàcia, professional, accessible, capil·laritzada i interconnectada, formada per 3.236 farmàcies distribuïdes per tot el territori, que aconsegueix que el 99% de la població tingui una farmàcia en el seu municipi, de manera que els farmacèutics i les farmacèutiques són, en molts casos i en molts llocs, els professionals sanitaris més propers a la ciutadania i, en moltes ocasions, el primer o últim punt de contacte amb el Sistema de Salut.

L'aportació a la societat de la farmàcia i dels seus equips de professionals, juntament amb la seguretat i robustesa de la distribució, té encara importants potencialitats a desenvolupar i aportar, sumant als esmentats atributs, l'experiència i coneixement que el professional farmacèutic té del medicament i el compromís de l'oficina de farmàcia amb el sistema sanitari i la societat.

FEFAC planteja el següent decàleg de propostes, amb l'objectiu final de contribuir a millorar la salut de la ciutadania:

1. La farmàcia, un recurs per a la salut pública

Cal avançar cap a una major integració de la farmàcia en el sistema sanitari. La salut pública i l'atenció primària són els àmbits essencials. Per les seves característiques, l'oficina de farmàcia ha de continuar desenvolupant, de forma coordinada amb totes dues, un paper actiu en la detecció de problemes de salut pública (farmàcies sentinella), participar en cribratges,



desenvolupar campanyes de prevenció i promoció de la salut, participar en el seguiment epidemiològic o col·laborar en la millora de cobertures de vacunació, objectiu clau en les circumstàncies actuals.

2. Millora de l'accessibilitat als medicaments

L'accessibilitat és un dels aspectes clau per al progrés dels sistemes de salut, tal com determinen les directrius de la Unió Europea. Això inclou tant l'accessibilitat en si mateixa com la dispensació amb totes les garanties de tots els medicaments prescrits als ciutadans.

En aquest sentit, calen vies de col·laboració entre la farmàcia hospitalària i comunitària, tal com s'han desenvolupat durant la crisi

de la COVID-19, per millorar l'accés dels pacients als medicaments hospitalaris de dispensació ambulatoria, a fi d'evitar, en la mesura del possible, desplaçaments i costos ineficients, protocol·litzant els requisits de dispensació i garantint la custòdia i control del medicament i el seguiment del pacient pel farmacèutic comunitari, en coordinació amb la farmàcia hospitalària.

3. Adherència als tractaments

Cal comptar amb l'oficina de farmàcia com a establiment sanitari de referència en relació amb l'ús de medicaments, el seguiment farmacoterapèutic i el control de malalts crònics. Això és essencial per millorar l'adherència als tractaments i per aconseguir millors resultats de salut, evitar la uti-



lització innecessària de recursos d'urgència i reduir els ingressos o reingressos hospitalaris. També resulta inajornable l'accés del farmacèutic comunitari, prèvia autorització del pacient, al pla de medicació global, per poder dur a terme una atenció farmacèutica amb totes les garanties de seguretat.

4. Impuls de nous models d'atenció

La crisi sanitària ha fet evident la necessitat de desenvolupar noves modalitats d'atenció domiciliària des de la farmàcia comunitària, especialment en el cas de persones de risc, grans, fràgils, amb discapacitat i pacients crònics vulnerables. En l'àmbit de la farmàcia, cal articular un marc normatiu que permeti desenvolupar l'atenció farmacèutica domiciliària a aquest grup de pacients. Per a això, convé aprofitar les potencialitats de les TIC, garantint la prestació de serveis farmacèutics des de la farmàcia de proximitat, sobre la base de la garantia de llibertat d'elecció del pacient, privacitat, professionalitat, servei i experiència pròpies del farmacèutic comunitari.

5. Coordinació i informació assistencial i professional

Ha d'existir una coordinació fluida entre els diferents recursos assistencials del sistema i la farmàcia comunitària: el farmacèutic ha de poder interactuar de forma àgil i eficient amb la resta de recursos i professionals sanitaris, molt especialment de l'atenció primària. Els sistemes de comunicació existents i d'informació disponibles en el marc de la recepta electrònica i la carpeta La Meva Salut han de ser potenciats per explotar totes les seves possibilitats. També cal promoure l'aportació d'informació recollida a la farmàcia comunitària a través d'aquestes aplicacions.

Igualment, cal aprofitar les potencialitats del farmacèutic com a agent de salut per oferir informació actualitzada i veraç a la ciutadania, evitar desplaçaments innecessaris als CAP i protocolitzar amb l'Administració, les societats científiques i organitzacions professionals, els símptomes menors que poden tenir la farmàcia com a punt de resposta adequat.

Per tant, basant-se en el compromís compartit, la col·laboració, la comunicació eficient i aprofitant les competències i característiques de cada àmbit professional, s'han de cercar fórmules de millora que facilitin l'obtenció de les màximes sinergies en benefici dels pacients.

6. Digitalització

La introducció de la recepta electrònica va suposar un pas fonamental en la digitalització de la farmàcia i del conjunt del sistema sanitari. Ara cal desenvolupar totes les seves potencialitats i aconseguir que la interconnexió en xarxa de les farmàcies permeti aportar més valor i serveis als pacients, així com una millor comunicació entre tots els professionals i el conjunt del sistema sanitari, amb l'objectiu d'oferir la millor atenció a la ciutadania.

En aquest sentit, la farmàcia ha d'integrar-se en l'estructura digital del sistema de salut, i, amb seguretat i respecte a les dades del pacient, aprofitar les capacitats que les TIC ofereixen per al maneig de la informació i formació conjunta dels professionals del mateix àmbit d'acció, i simultàniament fent valdre un model d'organització i distribució física de les farmàcies en el territori, que, amb la pandèmia, s'ha mostrat com el recurs sanitari fiable més accessible i proper. La presència física de la farmàcia com a punt d'ajuda sanitària és clau.

7. El medicament, un bé estratègic

Cal concebre el medicament com un bé estratègic al servei de la salut de les persones, que ha d'estar a l'abast de tothom que el necessita. La crisi provocada per la COVID-19 ens ha fet veure la necessitat de no dependre exclusivament de determinats mercats per proveir la població dels recursos essencials, com és el cas dels medicaments. En aquest sentit, cal revertir les polítiques de contenció tan centrades en la despesa sanitària i focalitzades en la reducció dels preus dels medicaments, ja que això propicia la deslocalització de la producció i la dependència externa.

8. Sostenibilitat econòmica

La crisi de la COVID-19 ha posat de manifest la necessitat de dotar, per part dels governs, de més recursos als sistemes sanitaris. En aquest sentit, els fons destinats a finançar els medicaments que requereixen els pacients han de deixar de veure's com una despesa que cal retallar i considerar-se una inversió en salut. El plantejament de les polítiques de salut respecte a la prevenció i la promoció d'hàbits saludables no està renyit amb la consideració del medicament com un bé bàsic per a la millora de l'estat de salut de les persones. Els recursos destinats a l'ús de medicaments

d'una forma racional i amb un paper més actiu del farmacèutic en la supervisió dels tractaments i el seguiment dels pacients són clarament una inversió en salut.

En aquest context d'equilibri en la utilització dels recursos públics, cal garantir la sostenibilitat econòmica de la xarxa d'oficines de farmàcia, com a servei assistencial bàsic, potenciant la seva activitat, especialment en àmbits aïllats, amb mitjans escassos o en zones rurals, en els quals la farmàcia és, en moltes ocasions, l'únic establiment sanitari i assistencial que existeix, i on la seva viabilitat està compromesa.

9. Valor social

El paper de la farmàcia a la comunitat no és únicament ni exclusivament sanitari. La seva aportació sobrepasa aquest paper, ja que moltes de les seves funcions tenen un caràcter social. Cal potenciar i reconèixer aquesta tasca social, impulsant i ampliant els programes de detecció de situacions de vulnerabilitat, prevenció de maltractaments i violència de gènere, detecció del frau cap a persones fràgils, d'avís de risc de desatenció... Avançar cap a una major coordinació de la farmàcia amb els recursos i xarxes d'atenció social és clau per aconseguir una millor resposta, com a societat, a les necessitats de les persones vulnerables o en risc d'exclusió social.

10. Integració sanitària i social

Factors com l'envelliment de la població o la cronicitat fan especialment necessària una major integració i coordinació entre els diferents estaments d'atenció sanitària i atenció social. L'oficina de farmàcia ha de tenir un paper actiu en l'atenció i prestació farmacèutica a les persones amb dependència i amb necessitats sanitàries i socials complexes, tant les que resideixen en el seu domicili com les que ho fan en residències, centres socials i sociosanitaris. Cal articular nous models d'atenció i prestació farmacèutica a aquests ciutadans, basats en la proximitat i la professionalitat, i orientats a la millora en salut.

D'acord amb aquest decàleg, es van articular 25 propostes concretes de col·laboració de l'oficina de farmàcia amb el sistema sanitari, que es van presentar al CatSalut, i sobre les quals s'està treballant per assolir una major integració de la farmàcia en el sistema de salut i treballar conjuntament per millorar la salut de la ciutadania.



FEFAC respon els dubtes dels socis sobre COVID-19

La FEFAC va organitzar el passat mes de novembre, juntament amb l'assessor en matèria laboral Perulles & Moya, una jornada online per respondre a les consultes laborals dels socis relacionades amb la COVID-19. Van participar una trentena de socis.

Durant la sessió, es va donar resposta a preguntes com quin és el protocol a seguir en cas de possible contagi d'un treballador a la farmàcia, si les baixes per la COVID-19 es consideren accidents de treball, quin procediment cal seguir si un treballador té COVID-19, què passa amb els contactes temporals que s'acaben abans que el treballador hagi recuperat les hores, dubtes amb les notificacions de fills confinats, qui es fa càrrec de les PCR dels treballadors, si s'ha de tancar la farmàcia si el titular dona positiu, acomiadaments i plans de contingència. Els socis de la FEFAC poden consultar el document en pdf que resumeix la sessió a la web: <https://fefac.cat/empresarial/resum-webinar-laboral-19-fefac-perulles>

Els Mossos alerten d'estafes amb les vacunes COVID-19

Els Mossos d'Esquadra alerten a la ciutadania de l'aparició de presumptes estafes relacionades amb les vacunes de la COVID-19. Així, des de Mossos d'Esquadra, demanen precaució i donen recomanacions davant trucades i oferiment de compra de vacunes.

En un cartell informatiu, recorden a la població trucar al 112 si es rep una trucada sospitosa. Les principals recomanacions que realitzen són les següents: desconfia de trucades en què t'ofereixin la vacuna; la vacuna és gratuïta, no facis cap pagament; i en cas de dubte, parla amb el teu centre de salut.

A l'espai COVID-19 de la web de la FEFAC trobareu notes d'avís i recomanacions de seguretat a les farmàcies dels Mossos d'Esquadra. Aquestes es van publicant periòdicament, en funció de les situacions que es van produint: <https://fefac.cat/empresarial/category/-19/>



CetaFarma
COMPRAVENTA DE FARMACIAS

PARA LA **COMPRAVENTA**
DE TU FARMACIA
CONFÍA EN **CETAFARMA**,
IGUAL QUE TUS CLIENTES
CONFÍAN EN TI

Desde el año 1984 dedicados
a las transmisiones de farmacias



902 090 813



628 437 702 / 619 652 661



info@cetafarma.com



www.cetafarma.com

Delegación **Madrid**
Velázquez, 10-1º
28006 Madrid

Delegación **Alicante**
Médico Pascual Pérez, 44 - 2º A-B
03001 Alicante

Delegación **Barcelona**
Mallorca, 272-276 - 5º 4ª
08037 Barcelona

Delegación **Norte**
C/ del Coso, 77 - 7º
50001 Zaragoza

Delegación **Valencia**
Marqués de Sotelo, 5 - 7º 20ª
46002 Valencia

Fefac, reconeguda per PIMEC pel seu esforç a l'hora d'oferir segones oportunitats

La FEFAC ha rebut el Reconeixement-Homenatge CaixaBank a les segones oportunitats, atorgat per PIMEC i la Fundació PIMEC, en el marc de la celebració dels Premis Pimes 2020. En la seva 33 edició, els Premis Pimes van distingir les accions empresarials que han contribuït a superar els efectes de la COVID-19 a Catalunya.

El president de la FEFAC, Antoni Torres, va recollir el guardó, de la mà del ministre de Sanitat, Salvador Illa; Josep González, president de PIMEC i de la Fundació PIMEC; i Carlos Gramunt, director comercial de banca d'empreses CaixaBank. Van assistir també el vicepresident de Govern a Barcelona, Pere Aragonès; el conseller d'Empresa i Coneixement, Ramon Tremosa; el subdelegat del Govern a Barcelona, Carlos Prieto; el primer tinent d'alcalde de l'Ajuntament de Barcelona, Jaume Collboni; la presidenta de la Diputació de Barcelona, Núria Marín; i el president de la Fundació Gran Teatre Liceu, Salvador Alemany.

"Aquest prestigiós guardó, aquest any, és un homenatge i reconeixement a la tasca desenvolupada per les farmàcies durant la pandèmia provocada per la COVID-19, en aquest cas de Catalunya, però també extensible a les farmàcies de la resta d'Espanya, per la feina de suport realitzada i per oferir a la ciutadania una segona oportunitat per a informar-se i ser ajudada personal i professionalment", assegura el president de la FEFAC, Antoni Torres.



Ramon Anadon, vicepresident de FEFAC; Antoni Torres, president de FEFAC; i Josep Lluís Pinyana, vicesecretari de FEFAC.

**CASA
EXCLUSIVA
EN VENDA**

**PEDRALBES
BARCELONA**



CAN FALGÀS

més de 800 m² i
1.000 m² de parcel·la

Preu: a consultar

Sol·liciti una visita guiada
sense compromís:

www.canfalgaspedralbes.cat
931 549 692



"Una oportunitat
magnífica per viure amb
les millors prestacions i
màximes qualitats"



FORCADELL
Consultoria Immobiliària des de 1959



JORDI VILLARÓ

TOTaroma, experts en màrqueting olfactivu

El sentit de l'olfacte és el que més presència té a l'inconscient humà, recordant els humans el 35% d'allò que olorem. Una fragància pot ajudar a la farmàcia a comunicar, a relaxar i a variar l'estat d'ànim del pacient. En aquesta entrevista, Jordi Villaró, de l'empresa Totaroma, ens parla de la màgia i el poder de les aromes.

Què és el màrqueting olfactivu?

El màrqueting sensorial té un clar objectiu: enamorar i atraure els clients mitjançant els sentits. Crearà experiències, invitarà a olorar, veure, assaborir, escoltar i, en definitiva, generarà reaccions emocionals. És precisament el sentit de l'olfacte el que més presència té a l'inconscient humà. El cos humà és capaç de recordar l'1% del que toca, el 2% del que escolta, el 5% del que veu, el 15% del que menja i el 35% del que olorea. L'olfacte, potent evocador de records, està agafant gran protagonisme. El màrqueting olfactivu és molt més que posar una aroma agradable en un punt de venda. Implica saber què es vol comunicar, quins valors es volen transmetre a través de l'aroma. Això seria extens explicar-ho. Breument el "màrqueting olfactivu" podem dir que juga un paper importantíssim en la captació i fidelització dels clients. Una fragància pot ajudar al negoci a comunicar, a relaxar i a variar l'estat d'ànim del client. Una bona aroma aportarà confiança, seguretat i un toc de distinció únic en aquell espai, transmetent comoditat.

Des de quan s'utilitza el màrqueting olfactivu en els comerços?

Les estratègies olfactives per a una millor comercialització de productes són tan antigues com el mateix comerç. L'avui anomenat "màrqueting olfactivu" és molt diferent del que s'utilitzava fa dècades. Abans, se sabia que una cosa que olorava bé, es venia millor. Avui, gràcies als coneixements més amplis sobre les olors, sabem que aquestes tenen a més a més una estreta relació amb la memòria i els sentiments. Per això es poden utilitzar en espais tan diferents.

A què oloren les farmàcies?

Com en totes les coses, s'ha anat evolucionant amb el temps i, els espais de farmàcia en són un exemple. Ja fa molts anys que aquella sensació olfactiva de petit laboratori, que notàvem en entrar dins la farmàcia, ha desaparegut gràcies, entre altres coses, a la comercialització d'infinat de productes de cosmètica i higiene personal. S'han anat transformant en espais més oberts, més lluminosos, és a dir, més oxigenats perquè el client es trobi més còmode. L'aromatització del seu espai és un element que complementa, que dona un valor afegit a la seva ja elegància i professionalitat. És un reforç molt important per donar confiança i per la sensació de benestar que produeix una "olor de net", sigui cítrica, floral o amb tocs de fusta.

"L'olfacte, potent evocador de records, està agafant gran protagonisme"

Compra més un usuari segons l'olor?

Els estudis demostren que un ambient agradable fa que el client incrementi l'estada de temps en aquell espai i, per tant, la possibilitat d'un augment en la seva compra més enllà de la mateixa necessitat. L'aromatització ha d'anar de la mà del tipus de negoci que es tracti, no és el mateix una botiga de roba que una botiga de joguines, o una residència geriàtrica que una llar d'infants, per posar uns exemples.

Quina és la fragància més rara que li han demanat a Totaroma?

Ens va sorprendre quan ens van demanar si podíem dissenyar una fragància a "Pernil Ibèric" per aromatitzar, evidentment d'una manera subtil, l'espai d'un restaurant.

Quins sectors s'interessen avui dia per aromatitzar els seus espais?

Totaroma treballa el màrqueting olfactivu aromatitzant espais per a qualsevol classe de negoci o esdeveniment. El nostre camp de treball abasta diferents àmbits: oficines de farmàcia, residències geriàtriques, clíniques dentals, despatxos, botigues de roba, llars d'infants, restaurants, sales de ball, bars musicals...

Quins productes ofereix Totaroma a les farmàcies?

En funció dels metres per aromatitzar, tenim diferents models d'aparells. Aquests, mitjançant la nebulització a través del Sistema Venturi, sistema que utilitza un corrent d'aire per provocar una baixa pressió, transformen directament l'estat líquid de l'aroma en nanopartícules, abraçant l'espai de manera uniforme. Són elèctrics i es poden programar en horari, dies de funcionament i nivell de nebulització. Quan l'aparell entra a casa del client, som nosaltres els que ens encarreguem tant del manteniment com de la reposició constant de la fragància.

Quins beneficis tindrem per ser socis de la FEFAC si contractem els serveis de Totaroma?

Per a les farmàcies associades a FEFAC-AFB s'aplicarà un descompte del 15% en tots els nostres preus, que inclouen el manteniment de l'aparell i la reposició constant de l'aroma estàndard escollida.





Vols optimitzar els preus de la teva farmàcia de forma fàcil i àgil?

La FEFAC, seguint el seu eix estratègic de millora de la viabilitat empresarial i de ser útil als socis, aportant eines de millora de gestió de l'oficina de farmàcia, ha arribat a un acord de col·laboració amb la companyia IQVIA per facilitar als titulars d'oficina de farmàcia l'accés a la plataforma Pharmacy Price Analytics.



Pharmacy Price analytics

FEFAC

Powered by IQVIA

L'oficina de farmàcia necessita conèixer els preus de mercat, una informació molt valuosa a l'hora de prendre decisions estratègiques. A més, cal fer-ho contínuament per no quedar-se obsolet i disposar a 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 des de qualsevol lloc, amb una interfície molt simple i intuïtiva.

Què és Pharmacy Price Analytics?

Pharmacy Price Analytics és una eina que permet a les farmàcies la gestió de preus. A diferència d'altres, amb aquesta plataforma 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). A més, l'eina permet 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.

No és necessari pertànyer a un grup

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

Té 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

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

La plataforma és independent del software

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

Connexió des de qualsevol 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).

Pantalla de visualització de preus (FIGURA 2)

Selecciona la tipologia de farmàcia. Clica en la fletxa per accedir al detall del producte. Fes clic en la fletxa per accedir al detall del producte (indicat en color verd). De la llista creada pots triar 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 a integrar-lo en el teu programa de gestió (indicat en color taronja).

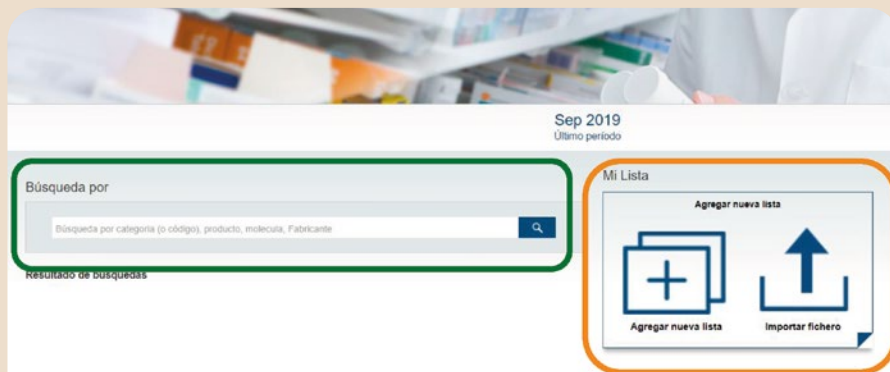
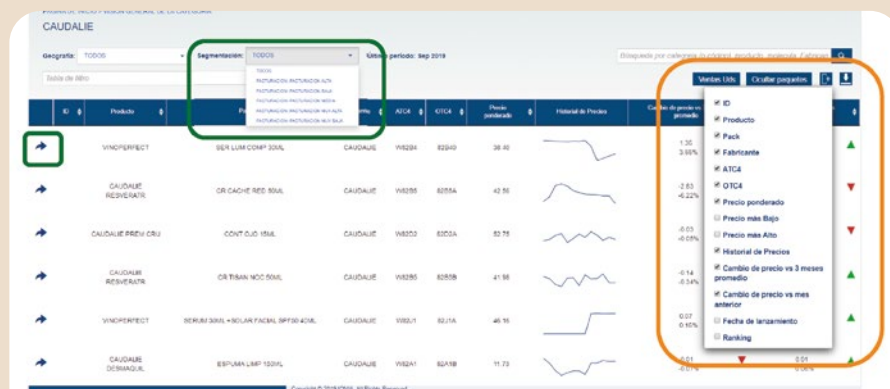
**FIGURA 1**

FIGURA 2

Pantalla de detall de producte (FIGURA 3)

Amb aquesta eina d'IQVIA pots revisar el preu mitjà, el preu al qual el 25% de les vendes el producte es ven més barat i el preu al qual el 25% de les vendes es ven més car, 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 (taronja). Pots veure també la distribució de preus de venda i, d'aquesta manera, escollir el preu més adequat, perquè el producte no sigui ni massa car ni massa barat (indicat en color verd).



FIGURA 3

Cost i disponibilitat

La FEFAC, seguint l'eix estratègic de millora de la viabilitat empresarial i de ser útil als associats, aportant les eines digitals de millora de gestió de l'oficina de farmàcia, ha arribat a un acord de col·laboració amb IQVIA per a facilitar l'accés a la plataforma Pharmacy Price Analytics.

El preu especial de FEFAC de la llicència és de 425 euros a l'any + IVA (PVP general 500 euros a l'any + IVA) sense necessitat de compartir les dades.

Si ets soci i estàs interessat, contacta amb FEFAC i t'informarem.





FERRAN BALCELLS

Brin Consultoria y Soluciones Tecnológicas S.L

Ferran Balcells és director comercial de Brin Consultoria y Soluciones Tecnológicas a Catalunya. Aquesta empresa té signat un acord de col·laboració amb la FEFAC per facilitar als associats l'accés a màquines de cobrament a preus especials. A continuació, ens explica els avantatges de les màquines i les opcions disponibles.

Quins són els avantatges de tenir una màquina de cobrament a la farmàcia a nivell de gestió?

El farmacèutic tindrà la certesa absoluta de cobrar tot el que ha dispensat, no hi ha errors en el canvi, es comprova que els bitllets i les monedes siguin de curs legal, no hi ha intercanvi d'efectiu entre empleats i clients i la caixa es quadra en 30 segons.

Com repercuteix en l'usuari disposar d'una màquina de cobrament?

Sempre se li retornarà el canvi exacte, de curs legal i amb la major higiene.

I en els treballadors de la farmàcia?

Més rapidesa a l'hora de donar canvi, sense errors ni robatoris interns.

Quines màquines ofereix la seva empresa a les farmàcies?

Ofereix tres tipus de màquines depenent del volum de l'oficina de farmàcia. En el

80% dels casos, la màquina ideal seria el model InLane 300, amb gran capacitat a l'hora d'admetre monedes i bitllets (200 monedes a granel i fins a 15 bitllets en feix), components d'alta qualitat i fiabilitat total. La Brin Money S per a farmàcies amb molt poc moviment o com a segona màquina de cobrament, i la Brin Money L per a grans moviments d'efectiu.

Com sabem quina és la millor opció?

Els nostres assessors visiten les farmàcies i ofereixen la millor solució en funció del seu nombre d'operacions.

Poden contribuir les màquines de cobrament a fer front a la COVID-19?

Amb les màquines de cobrament no hi ha intercanvi d'efectiu entre empleats i clients, de manera que evitem qualsevol transmissió de virus o bacteris, aspecte especialment important en el context actual de pandèmia.

De quins descomptes es poden beneficiar els socis de la Fefac?

Gràcies a l'acord amb la FEFAC, els seus associats poden beneficiar-se d'un 7,5% de descompte sobre el PVP de les màquines o d'un rènting bonificat. Els interessats poden posar-se en contacte amb la FEFAC per accedir a tota la informació, el catàleg de Brin Group i a la promoció InLane.

Quins altres productes poden interessar als farmacèutics titulars?

Una passarel·la de pagament per a les transaccions amb targeta de crèdit que complementa la venda en efectiu i ens dona la total seguretat en el cobrament. Tanquem el cercle de diners. També un sistema d'enquestes en calent per saber com els nostres pacients/clientes veuen la nostra farmàcia, en quins punts podem millorar i disposar d'una valoració del nostre personal. Finalment, càmeres tèrmiques per al control de la temperatura.



InLane, tecnologia i disseny d'avantguarda

Brin Money S, la millor opció per a farmàcies amb poc moviment o com a segona màquina



Brin Money L, pagament en efectiu ràpid i fàcil







FEFAC
Federació d'Associacions
de Farmàcies de Catalunya

A complimentar per la FEFAC

Núm. soci _____

Data alta soci ____ / ____ / ____

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 cedeixin les meves dades a tercers

INFORMACIÓ SOBRE PROTECCIÓ DE DADES: De conformitat amb el Reglament (UE) 2016/679 del Parlament Europeu i 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 legitimats 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-les 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'accés, 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'identificació adreçada a la FEFAC.

fefac, la connexió que ens fa forts



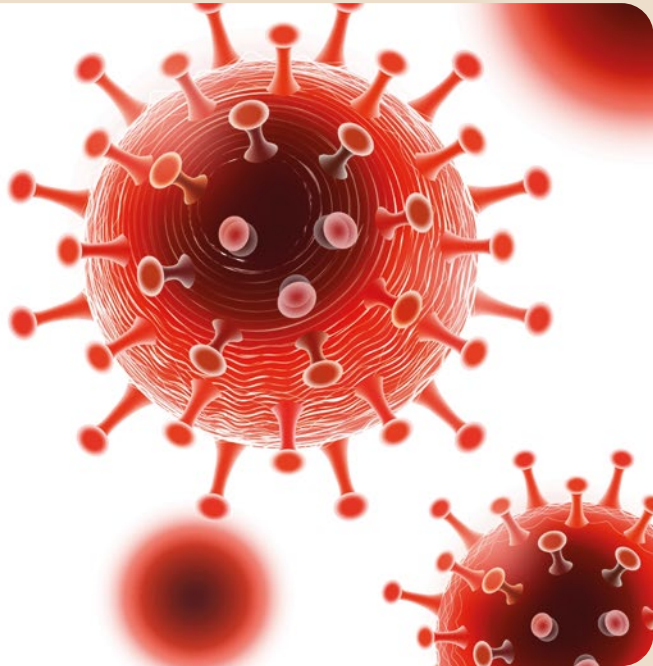
A. G. F. E.





Espai COVID-19 a la web de la FEFAC

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.



COVID-19
CORONAVIRUS

Durant la crisi sanitària provocada per la pandèmia de la COVID-19, la FEFAC ha anat publicant a l'espai COVID-19 de la seva pàgina web (www.fefac.cat) diferents documents i materials informatius per ajudar a l'oficina de farmàcia a afrontar aquesta emergència des dels vessants: sanitari, econòmic, professional i laboral. Tota aquesta documentació generada des del mes de març de 2020 ha estat accessible a tots els professionals farmacèutics, independentment de la seva condició d'associats a la FEFAC, ja que la situació així ho requeria.

Suma't a la FEFAC per ser més forts

Aquest 2021 cal recuperar el valor de tots els serveis que l'empresarial ofereix als seus socis. La FEFAC és l'única associació farmacèutica que representa en exclusiva els titulars de l'oficina de farmàcia i, en aquest període, ha estat especialment activa a nivell de relació amb les institucions; comunicatiu, amb els mitjans de comunicació; i social, amb tots els farmacèutics, per defensar i impulsar el paper de la farmàcia durant i després de la pandèmia.

Per reforçar aquestes accions i enfortir-nos és essencial ser el màxim nombre de socis, pel bé de tots. Per assolir-ho, et demanem que, si encara no ets soci de l'empresarial, et sumis a tots els que ja ho som, i valoris la tasca i accions realitzades fins ara i en curs per a aquest 2021.

"Tota aquesta documentació generada des del mes de març de 2020 ha estat accessible a tots els professionals"

Ara és el moment de valorar la implicació dels socis, que fan possible totes aquestes accions i contribucions, que, en aquest període, hem volgut com-

partir. Per aquest motiu, els materials de caràcter informatiu, tècnic, sanitari, professional o empresarial publicats a la pàgina web, passaran aquest 2021 a ser novament d'accés exclusiu per als socis, tal com es feia anteriorment, abans de la pandèmia.

Aquest 2021, segueix informat

Des de la FEFAC facilitem als socis informació d'interès davant la crisi de la COVID-19. Ho fem gràcies al servei de newsletter diària, mitjançant la qual els socis reben cada dia notícies que l'interessen especialment sobre temes legals, fiscals i jurídics, laborals, eines digitals per a la farmàcia, proveïdors, estudis i informes, formació, gestió, sanitat, responsabilitat social corporativa, recull de premsa, serveis tècnics, subvencions, i un llarg etcètera. Si no ets soci i vols gaudir d'aquests i també de la resta de serveis, recorda que l'alta i el primer trimestre són gratuïts (veure butlleta de la pàgina 16). Si tens dubtes, posa't en contacte amb la FEFAC per telèfon (93 323 24 22) o e-mail (fefac@fefac.cat).

FEFAC, les eines que et calen per afrontar el repte de COVID-19

C ONVENI COL·LECTIU

Qui negocia el conveni col·lectiu?

Les empresarials de la FEFAC negocien els convenis col·lectius amb els sindicats i les associacions professionals. A l'hora de negociar, FEFAC consulta als socis sobre quines millores introduirien en el següent conveni, de manera que es tenen en compte les necessitats dels titulars de farmàcia.

D EFENSA DEL SECTOR

Qui defensa els interessos dels titulars d'oficina de farmàcia?

Treballem diferents àmbits, des d'aturar les empreses de repartiment o inclús de venda de medicaments en establiments aliens al sector, fins a l'ús inadequat de la creu verda. També destaca el treball amb les Administracions, per exemple, fent propostes en la millora de l'atenció de les persones ingressades en centres residencials, i amb els partits polítics, per millorar la viabilitat empresarial de les farmàcies.

En els últims anys, són moltes les fites que hem assolit com a professionals autònoms. En època d'impagaments, l'empresarial va organitzar una roda de premsa multitudinària amb el suport de PIMEC, CCFC i la resta d'actors del món sanitari privat. L'endemà de la seva realització, es va liquidar el deute.

Ara, amb la COVID-19 vetllem pels interessos dels titulars, dotant-los d'eines per a la millora de la gestió i treballant per situar-la com a punt sanitari de referència. En aquest sentit, destacar la tasca feta per promoure la seguretat en ell lloc de treball, a través de protocols d'actuació i plans de contingència econòmica.

P ROVEÏDORS

La qualitat d'un proveïdor és una part de la qualitat de la nostra feina

• Brin Group
• la Caixa
• Caryosa
• Crademso
• Cucorent

• Dir Missatgeria
• Factor Energia
• FiberVallés
• Fluidsa
• Galeries d'Art Sala Parés

• Geseme
• Infoavisos
• Infojobs
• IQVIA
• Isp Group

• Kaminsky Disseny i Comunicació
• Kaminsky Mystery Shopping
• Marlex Recruiting
• Mercadinàmica
• Pimec

B ORSA DE TREBALL

Necessites personal?

Set de cada 10 farmàcies han trobat personal gràcies a la borsa de treball de FEFAC.

- Borsa de treball de FEFAC
- Selecció de candidats amb Marlex
- Anuncis a Infojobs
- FP Dual

F ORMACIÓ

Vols fer cursos i assistir a jornades gratuïtes i a preus especials?

- **PIMEC:** Selecció de jornades i formacions per Micro, petita i mitjana empresa de Catalunya.
- **Escola Thuya:** Cursos subvencionats sobre cosmetologia, pírcings, dermocosmètica, maquillatge...
- **BENVIST BCN:** Cursos d'aparadorisme a preus especials per socis de la FEFAC.
- **Escola ISMET:** Formació en salut i teràpies naturals. 10% de descompte en monogràfics i 100% de descompte en la matrícula del primer any.

E INES DIGITALS

Vols optimitzar els preus de la teva farmàcia de forma fàcil i àgil?

- **Pharmacy Price Analytics d'IQVIA:** 425+iva/any. Ajuda a entendre i gestionar preus, rangs i imports més freqüents en el mercat farmacèutic.
- **Observatori de preus de Mercadinàmica** (Només Barcelona). Coneix i compara els preus de parafarmàcia. Servei gratuït.
- **Calendari anual.** AMC Gestió Personalizada. 30€. Document Excel per elaborar el calendari anual. Suport tècnic inclòs.

alen cada dia



NEWSLETTER DIÀRIA

Sigues el primer en assabentar-te del més rellevant!

Analizem les notícies, novetats i normatives i les posem al teu abast a la secció d'actualitat de la web, on també trobaràs l'Agenda per consultar tota l'activitat de la FEFAC.

AGENCIÓ PERSONALITZADA

De dilluns a divendres de 9 a 20h. Posa'ns a prova!

- Visita'ns al carrer Casanova, 84. Entl. 1. Barcelona
- Truca'ns per telèfon al 933 23 24 22
- Envia'ns un e-mail a fefac@fefac.cat

OPINIÓ I PARTICIPACIÓ

Què et preocupa? Opina, participa, no estàs sol!

- Comenta les notícies i proposa temes
- Participa en les enquestes de FEFAC
- Envia les teves denúncies a 'El Semàfor del Soci'
- Explica'ns com podem millorar

ESPAI COVID-19

T'enviem informació d'interès, fiable i ordenada

- Laboral: baixes, borsa de treball i personal en pràctiques, certificats de mobilitat...
- Sanitària i organitzativa: materials de protecció, protocols, responsabilitat legal, neteja i desinfecció.
- Altres: social, legal, recull premsa...

ASSESSORAMENT

Dubtes amb el conveni col·lectiu, la confecció de nòmines, cotitzacions de la seguretat social i tramitació dels contractes de treball?

Assessoria laboral Perulles & Moya

Consultes telefòniques gratuïtes i 15% descompte en encàrrecs professionals.

Necessites ajuda amb les teves declaracions fiscals?

Assessoria fiscal Buxaderas

Consultes telefòniques gratuïtes i descomptes en encàrrecs professionals.

Quins són els requisits legals per obrir una farmàcia? Quins productes pots vendre? Pots vendre medicaments online?

Assessoria legal ARCO

Consultes telefòniques gratuïtes i 30% de descompte en encàrrecs professionals.

Tens xarxes socials i vols configurar les polítiques de privacitat. Com a farmàcia, has d'aplicar la normativa de protecció de dades personals?

Assertis. RGPD

Descomptes a consultar.

Pensant a fer una pàgina web o un e-commerce?

AMC Gestió. Consultoria pàgines web i e-commerce. Descomptes a consultar.

Vols demanar un ajut o subvenció?

FEFAC Subvencions

Servei d'assessorament gratuït.

- | | | |
|--------|---------------------------|-------------------------|
| icació | • PG Residus | • Tres60 Consultores |
| r | • Segurcaixa Ciberriesgos | • Uniformes y Logos Bcn |
| | • Thuya | • UP3 |
| | • Todo Oficina | • Viper-Limp |
| | • Totaroma | • Zerocatorze |

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 2021

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. Per aquest motiu, des de la FEFAC posem a disposició dels 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, que realitza una empresa externa.

Com aconseguixo l'excel per elaborar el meu calendari?

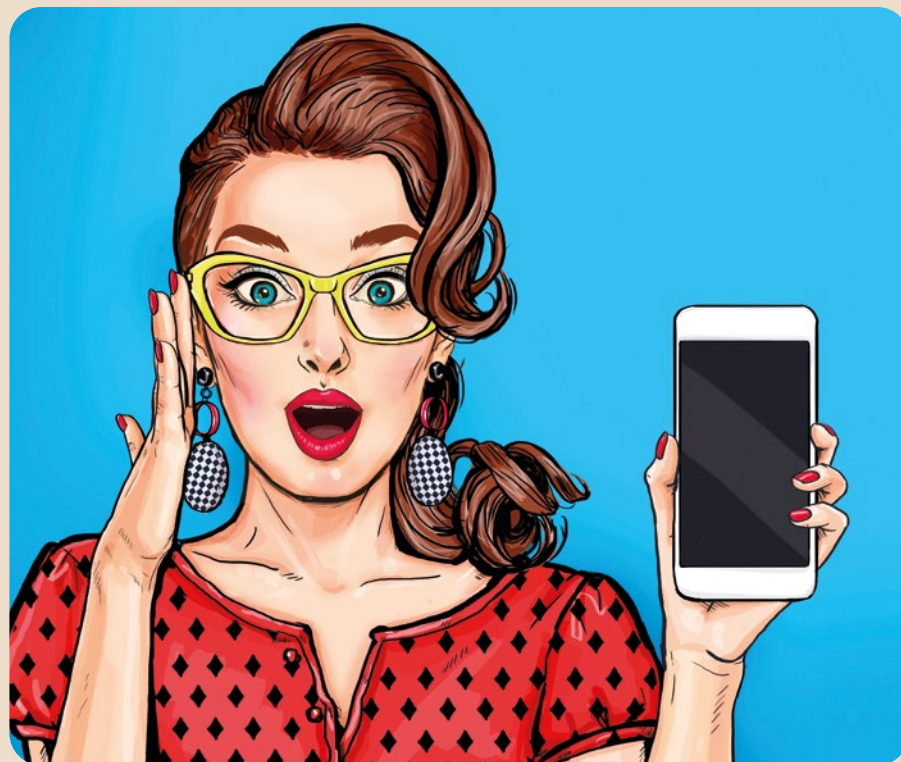
Les farmàcies interessades en obtenir aquesta eina han de posar-se en contacte amb la FEFAC per telèfon o e-mail (93 323 24 22 / fefac@fefac.cat) i realitzar un ingrés de 30 euros en el número de compte següent: ES32 2100 0842 3102 0056 0336. Un cop realitzat l'ingrés, la FEFAC enviarà per e-mail l'excel.

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. Us recordem el telèfon: 93 457 20 98 (Gustavo Ullán).



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



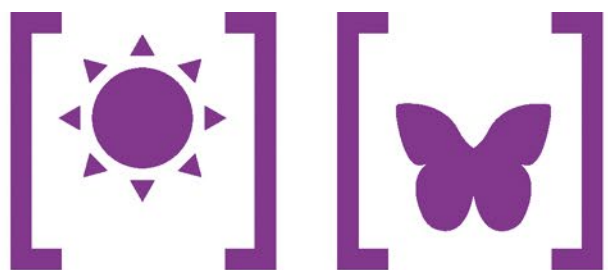
La FEFAC atén els socis de manera personalitzada i molt propera, de dilluns a divendres de 9 a 20 hores. Des de fa un any, i amb l'objectiu d'oferir el millor servei, cada província disposa d'un prefix telefònic per trucar a la FEFAC.

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.



Frena el sol,
frena el lupus



FARMACIA PARTICIPANTE

www.frenalupus.com

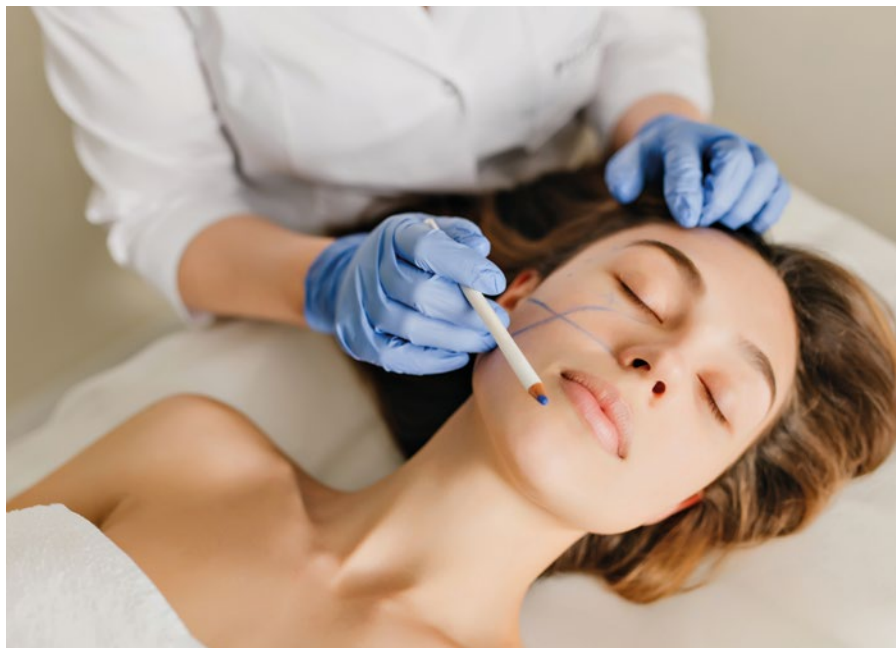


FrenaelSolFrenaelLupus



@Frenasol

16 de febrer, inici del curs online Anàlisi Facial i Cosmetologia



"La formació, dirigida als titulars d'oficina de farmàcia i als auxiliars dels seus equips té una durada de 30 hores, sis d'elles telemàtiques amb el professor"

El 16 de febrer de 2021 comença el curs online "Anàlisi Facial i Cosmetologia" de Thuya Formació Professional. La formació, dirigida als titulars d'oficina de farmàcia socis de l'empresarial i als auxiliars dels seus equips té una durada de 30 hores, sis d'elles telemàtiques amb el professor els dies 16 i 23 de febrer i 2 de març de 14.00 a 16.00 hores.

Temari del curs

El curs proporciona coneixements sobre anatomia i fisiologia de la pell. L'alumne aprendrà a diferenciar els tipus de pell, les característiques de cadascuna d'ells i com diferenciar-les per tal de realitzar el anàlisi facial.

La formació se centra també en les diferents alteracions de la pell i les seves característiques i anàlisi: flaccidesa, envelliment, alteracions de pigmentació, acne, pell asfixiada, pell sensibilitzada...

Finalment, facilita coneixements sobre cosmetologia: tipus i fórmules adequades per a cada tipus de pell i alteracions: netejadors, tònicos, exfoliants físics i químics, cremes de tractament, sèrums, mascaretes, etc. L'alumne serà capaç de

saber els principis actius adequats per a cada tipus de pell i alteració i fer el seguiment de la venda del client.

Inscripcions

Les persones interessades poden posar-se en contacte amb la Fefac (Tel. 93 323 24 22 / fefac@fefac.cat) per realitzar la inscripció abans de l'1 de febrer.

Preus i descomptes

El curs online de Thuya Formació Professional té un preu de 399 euros. No obstant això, us recordem que aquesta formació pot resultar gratuïta, ja que és finançada per la Fundació Tripartita. Recordeu que només es podran tramitar per la Tripartita les inscripcions dels interessats que ens facin arribar la documentació abans de l'1 de febrer.



A woman with dark hair and a yellow shirt is looking through a circular opening in a pharmacy counter. The counter has the word 'FARMACIA' embossed on it. The background is a blurred pharmacy interior.

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

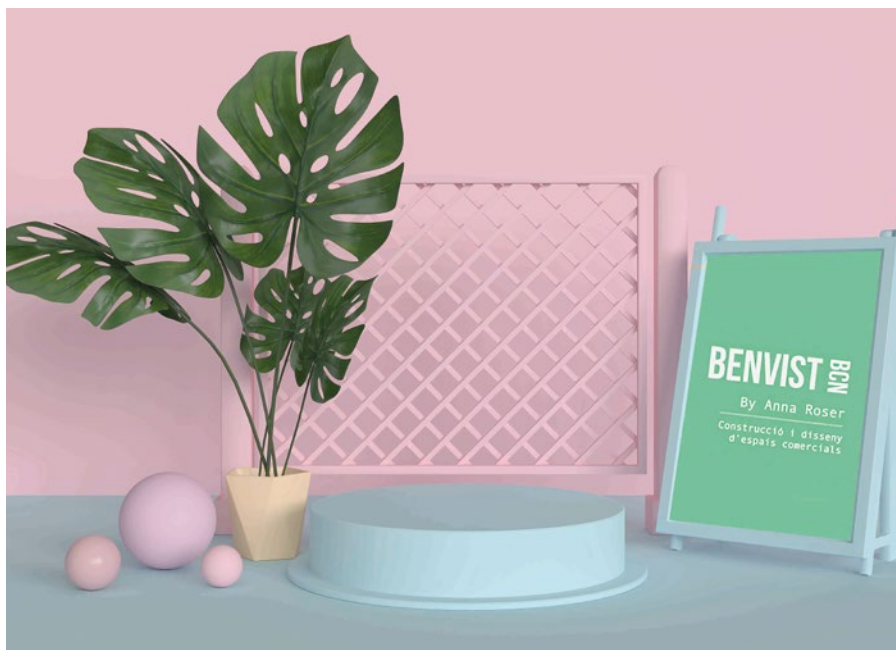


@FEFAC_farmacia



www.linkedin.com/company/fefac/

10 claus per crear un aparador de primavera impactant



"L'aparador és la teva carta de presentació, invertir en ell t'ajudarà a atreure les mirades dels clients i fer que et recordin"

Anna Roser

Escultora postmoderna amb estudis a Barcelona i Londres. Creadora d'escultures i pintures de gran format, amb 10 anys d'experiència com a artista, decoració i interiorisme. Directora de BENVIST BCN i professora dels cursos d'aparadorisme de FEFAC.

Estem envoltats d'imatges. Cada cop més. És per això que els aparadors són un dels recursos més importants a l'hora de millorar les teves vendes. L'aparadorisme ens serveix per augmentar aquesta cultura visual omnipresent i atreure l'atenció del vianant que entri en el nostre establiment i compri. Potenciar les vendes des de l'exterior és la clau de l'èxit. En aquest article compartim amb tu 10 claus per aconseguir-ho aquesta primavera.

1/ Carta de presentació

L'aparador és la teva carta de presentació, invertir en ell t'ajudarà a atreure les mirades dels clients i fer que et recordin quan necessitin els teus productes o serveis.

2/ Concepte

Quin missatge vols transmetre als potencials clients? L'aparador ha d'explicar una

història i cal triar un tema específic sobre el qual treballar. A la primavera podem transmetre missatges associats al canvi estacional, les al·lèrgies, preparar la pell per a l'arribada del bon temps...

3/ Tria una gamma de producte

Exposa els articles de manera coherent i no facis barreges sense sentit. Tria els productes i col·loca'ls a l'alçada de la vista perquè destaquin i siguin més visibles.

"Esbrina quins són els colors de tendència"

4/ Busca aparadors que inspirin

Investiga què fa la competència, busca aparadors atractius i innovadors i adapta'ls a les teves necessitats.

5/ "Call to Action"

Involucra els teus pacients/clientes i fes que entrin a la teva farmàcia, que votin quin aparador els hi agrada

més, organitza un sorteig cada cert temps... Fes-los participar.

6/ Colors de temporada

Esbrina quins són els colors de tendència i utilitza'ls per fer l'aparador. Els colors produeixen un estímul immediat i perdurable en la persona que mira l'aparador.

7/ Llum

La il·luminació acostuma a ser la gran oblidada. Utilitza una il·luminació focalitzada i tindràs més visibilitat, destacaràs els productes i crearàs més profunditat.

8/ Comunicació

L'aparador ha d'explicar una història. Utilitza frases curtes i directes. Crea un eslògan per a la campanya i utilitza-la a totes les xarxes socials.

9/ Ordre

Menys és més. No sobrecarreguis l'aparador. Presenta el producte net i ordenat.

10/ Renova

Recorda canviar l'aparador periòdicament. Fes-ho cada 21 dies.

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/

Millora dels símptomes d'ansietat amb complements nutricionals



"L'ansietat es pot manifestar amb insomni, irritabilitat, tensió, augment de la freqüència cardíaca, hiperventilació i cansament"

Aurora Román

Diplomada en Naturopatia per ISMET, títol propi d'experta en Fitoteràpia, Dietoteràpia i Ortomolecular per l'UCAM. Llicenciada en Econòmiques per l'UAB. Professora de Naturopatia Funcional, Flors de Bach i tallers de cuina vegana terapèutica a ISMET.

Segons una enquesta realitzada dues setmanes després de l'inici del primer confinament per COVID-19 al nostre país i recollida a l'estudi¹ publicat al *Journal of Affective Disorders*, el 65% de la població manifestava símptomes d'ansietat o quadres depressius. I segons alerten els psiquiatres, aquesta situació no ha millorat en els últims mesos. L'ansietat es pot manifestar amb insomni, irritabilitat, tensió, augment de la freqüència cardíaca, hiperventilació i cansament, entre altres; i es pot abordar amb teràpies com l'Oligoteràpia o les Sals de Schüssler, que pel seu ús de dosis infinitesimals no presenten efectes secundaris i es poden recomanar inclús a embarassades i lactants.

Proposta de tractament nutricional amb Oligoteràpia

Magnesi (Mg), pel seu efecte equilibrant del sistema nerviós², ja que controla la permeabilitat de les cèl·lules nervioses i regula l'excitabilitat neuro-muscular. El seu dèficit pot provocar problemes de concentració, esgotament mental, híper-excitatibilitat i espasmes. Administració: un vial diari, fora d'àpats, de forma sublingual i deixant el contingut del vial 1-2 minuts a la boca abans d'empassar. Fins millora dels símptomes.

Fòsfor (P), útil contra l'estrès i l'astènia mental² pel seu paper com a font d'energia per les cèl·lules gràcies a la fosforilació oxidativa (ATP que es transforma en ADP i energia). Administració: ídem a l'anterior.

Proposta amb Sals de Schüssler

Sal nº5- Kalium Phosphoricum (fosfat de potassi) com estabilitzant del sistema nerviós³, ja que el potassi intervé en la transmissió nerviosa a nivell de les membranes sinàptiques. Administració: dissoldre sota de la llengua dos comprimits, tres cops al dia, fora d'àpats; reduint la freqüència segons millorin els símptomes.

Aquest tractament s'hauria d'acompanyar de canvis alimentaris, com la incorporació d'aliments rics en triptòfan (llegums, fruits secs, plàtan, advocat, cereals integrals i llavors); així com la reducció d'aliments ensucrats, refinats, additius alimentaris, etc., pel desequilibri que produeixen a la nostra flora intestinal, que pot comportar una reducció en la producció de serotonina.

Referències Bibliogràfiques

- 1-Fullana MA, Hidalgo-Mazzei D, Vieta E, Radua J. Coping behaviors associated with decreased anxiety and depressive symptoms during the COVID-19 pandemic and lockdown. *J Affect Disord*. 2020; 275: 80–81. DOI: 10.1016/j.jad.2020.06.027
- 2-Michel Deville y Frédéric Deville, "Los Oligoelementos, catalizadores de nuestra Salud". Editorial C.R.A.O. (Suiza)
- 3- Balaji D P. Mental Health in Womens and its Treatment by Tissue Remedies. *J of Pharmacol & Clin Res*. 2017; 2(1): 555578. DOI: 10.19080/JPCR.2017.02.555578.



Formació
en salut i teràpies
naturals /
BARCELONA

10% de descompte en el preu dels cursos
d'ISMET si ets soci de la FEFAC

LA TEVA FARMÀCIA POT SER INOBLIDABLE

La teva farmàcia pot ajudar-nos a fer realitat un futur sense Alzheimer.

Amb el teu suport, podrem seguir investigant per vèncer l'Alzheimer i ajudant a les famílies que el pateixen. Estem convençuts que la ciència és el camí per acabar amb aquesta malaltia.

Amb tu, algun dia podrem explicar com ho vam aconseguir.



DES DE NOMÉS 25€ AL MES, LA TEVA FARMÀCIA POT CONVERTIR-SE EN INOBLIDABLE, I GAUDIR A MÉS DELS AVANTATGES SEGÜENTS:



**Identificació
Comerç Inoblidable**



**Informació continuada
sobre els últims avenços científics**



Menció a la nostra web



**Subscripció
a la revista anual**



**Invitació als esdeveniments
de la Fundació**



Avantatges fiscals *

Tota la informació sobre els beneficis fiscals a fpmaragall.org/beneficis-fiscals

Informa-te'n a

☎ 900 545 545 (telèfon gratuït)

empreses@fpmaragall.org

www.fpmaragall.org

Subscriu-te al nostre blog "Parlem sobre l'Alzheimer" blog.fpmaragall.org



Alzheimer: senyals d'alerta

Habitualment, són els familiars els que detecten els primers símptomes d'Alzheimer, ja que les persones que els pateixen sovint no en són conscients. Per això, a la Fundació Pasqual Maragall incideixen en la importància d'estar alerta davant qualsevol de les situacions que es detallen a continuació, sobretot si revelen actituds o comportaments que fins aquell moment no havien estat habituals en aquella persona.

Cap símptoma, de manera aïllada, significa res greu. El que és preocupant és la suma de diversos símptomes, que no semblin estar justificats per cap situació rellevant, i la freqüència d'aquests. Així, és important estar atent a les següents situacions:

Oblidar-se o tenir dificultats per recordar informació recent, com dubtar sobre el que ha menjat o oblidar detalls importants de situacions o converses recents.

Necessitar, de forma accentuada, ajuda externa per recordar i recórrer més que abans a agendes, calendaris o alarmes.

Repetir en bucle la mateixa pregunta. No recordar que ja l'havia fet i se li havia respost. O tornar sobre un mateix tema una i una altra vegada.

Tenir problemes per seguir les instruccions o planificar activitats quotidianes, com ara portar la comptabilitat domèstica, cuinar o fer la compra.

Desorientar-se en llocs coneguts. Pot ocórrer que la persona es mostri desconcertada en un trajecte habitual, o que presenti confusió sobre els llocs en els quals ha estat o el lloc on es troba en aquell precís moment.

Cometre errors en la percepció del pas del temps, per exemple, confondre a coneguts actuals amb altres que formen part del teu passat personal.

Mostrar dificultats per seguir una conversa. Indicis d'alerta poden ser que el llenguatge sigui més pobre, l'augment de les dificultats per evocar certes paraules o abandonar una conversa sense ser-ne conscient.



Perdre objectes personals importants o diners. Vigilar si es produeix amb més freqüència de l'habitual, o si les dificultats per trobar coses personals (claus, ulleres, cartera...) són cada cop més grans.

Presentar una disminució de la capacitat de judici, de forma que sigui més vulnerable o susceptible de caure en enganys per part d'altres persones.

Mostrar-se més descuidat. Per exemple, en l'aspecte i la higiene personal o la cura de la llar.

Perdre l'interès per activitats que abans li agradaven o tenir dificultats per portar-les a terme.

Presentar canvis en la forma de relacionar-se amb altres persones. També pot mostrar-se més reservat o amb

dificultats per interpretar bromes o per entendre l'estat d'ànim d'altres persones.

Presentar canvis en l'estat d'ànim o en l'humor. Sovint la persona pot mostrar-se més desconfiada, fàcilment irritable o trista, fins i tot plorar sense motiu aparent.

Mostrar nerviosisme en ambients poc familiars o davant situacions noves. Pot ser que, fins i tot, tracti d'evitar-les, potser posant excuses.

Si existeixen sospites d'un inici de la malaltia d'Alzheimer, o de qualsevol altra forma de deteriorament cognitiu, és convenient visitar el metge per tal que pugui avaluar el seu abast i actuar de forma convenient.

Dificultats normals del procés d'envelliment. És important però mirar de diferenciar quins senyals poden ser reveladors d'un inici de la malaltia d'Alzheimer i quines dificultats podem considerar normals del procés d'envelliment. És el cas d'oblidar, ocasionalment, dates assenyalades o no trobar una paraula durant una conversa. També és quelcom normal sentir-se mentalment menys àgil i cometre errors puntuals, sempre que en siguem conscients i no sigui evident un clar augment de la freqüència, o necessitar ajuda per utilitzar aparells nous. De la mateixa manera, es pot tendir a abandonar algunes activitats socials i a mostrar menys interès per les novetats. Ara bé, si se sumen diversos d'aquests factors, representant un canvi important respecte a la nostra manera de ser habitual i, particularment, experimentem dificultats per dur a terme les activitats diàries amb normalitat, sí hauríem de sol·licitar consulta mèdica.

Informació procedent del blog "Parlem sobre l'Alzheimer" de la Fundació Pasqual Maragall (blog.fpmaragall.org). Fes-hi una visita per trobar més consells i recomanacions.



Benefíciate de los principios
activos de nuestras infusiones



WWW.TCOMPANYSHOP.COM



Fabricantes Europeos
de Ortopedia y
Descanso

**CUIDAMOS DE LOS QUE NOS CUIDAN CON
NUESTRA ROPA DE PROTECCIÓN BIOLÓGICA**
Batas | Calzas | Pantalones | Gorros | Buzo

Antiescaras | Descanso | Geriatria |
Incontinencia | Mujer | Pediatría | Podología |
Sujeción | Terapia | Lluvia y frío

www.ubiotex.com

Ubiotex España S. L.
Pol. Canastell - c/ Fragua, 21
03690 - San Vicente del Raspeig
Alicante



Hazlo naturalmente
y **sin esfuerzo.**



Para el estreñimiento ocasional

DESDE 1850

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

* No sujeto a prescripción médica.



**LAXANTE
TRADICIONAL**
de origen vegetal

Ubio PHARMA[®]
www.ubiopharma.com

Pol. Ind. del Henares, 142
19004 Guadalajara (España)

Una visió general sobre l'impacte de la farmàcia en les cobertures d'immunització

El paper dels farmacèutics s'està expandint. Experts en medicaments, membres d'equips multidisciplinaris i proveïdors d'atenció sanitària de primera línia, han començat a implicar-se en serveis d'immunització. El 2016, la International

Pharmaceutical Federation (FIP) va fer el seu primer estudi per identificar els rols dels farmacèutics en immunització. Entre desembre de 2019 i març de 2020 es va fer una nova enquesta per actualitzar la informació. Van participar 106 organitzacions

farmacèutiques de 99 països i territoris, amb el doble de respostes que en l'estudi inicial. La FEFAC ha elaborat un resum del document. (Disponible per a socis: <https://fefac.cat/empresarial/visio-impacte-farmacia-cobertures-immunitzacio>).

Gal·les: farmàcies estalvien 35.000 consultes cada setmana

Les farmàcies gal·leses eviten 35.000 consultes setmanals a metges de capçalera, segons l'auditoria Community Pharmacy Wales (CPW), que va examinar 522 farmàcies gal·leses. L'auditoria conclou que cada farmàcia realitza 15,5 consultes al dia l'any 2020. Si aquesta xifra s'extrapola

a les 714 farmàcies de Gal·les, es produeixen més d'11.000 consultes diàries. Més de la meitat dels pacients (53%) que van anar a la farmàcia haurien visitat al metge de capçalera en primera instància. Si tots els pacients haguessin anat al metge, s'haurien produït 35.000 consultes.



La FIP emet una declaració de posicionament sobre les tecnologies emergents i la farmàcia

La International Pharmaceutical Federation (FIP) ha emès una declaració de posicionament sobre les tecnologies emergents i la pràctica farmacèutica. Aquest informe és d'especial interès, atès que la digitalització és actualment un dels grans reptes de les farmàcies. En aquest document, la FIP expressa que cal aprofitar les potencialitats de les noves

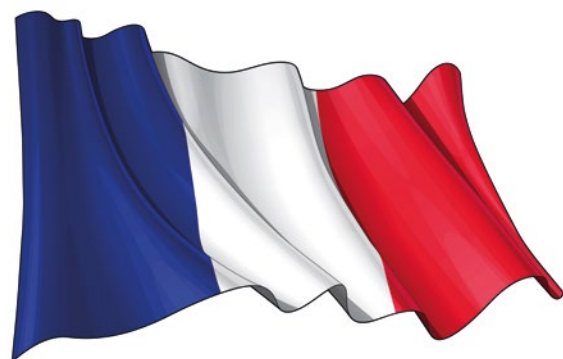
tecnologies, preservant els principis del model farmacèutic professional i centrat en el pacient. En aquest context, la pandèmia de la COVID-19 ha estat un element disruptiu en la prestació de serveis per part de la farmàcia comunitària. Ha actuat com a catalitzador perquè més farmàcies que mai lliurin medicaments i proporcionin serveis de forma remota, a

causa de la necessitat de reduir els contactes personals. La FEFAC ha elaborat un document on poden consultar-se els punts clau i consideracions de la FIP respecte a la digitalització de la farmàcia. (Disponible per a socis de la FEFAC en el següent enllaç: <https://fefac.cat/empresarial/posicionament-fip-tecnologies-emergents-farmacia>).

Campanya de la grip a França: 395.000 vacunes el primer dia

395.000 vacunes van ser administrades a les farmàcies franceses durant el primer dia de la campanya, el passat mes d'octubre de 2020. Aquesta xifra, proporcionada per la companyia IQVIA, és una prova de l'eficiència pel que fa a la vacunació a gran escala. Denis Millet, president de la Comissió d'Es-

tratègica i Estudis Econòmics de la Fédération des Syndicats Pharmaceutiques de France (FSPF), assegura que les farmàcies serien essencials per a l'èxit d'una campanya de vacunació anti-COVID-19 a França, segons declaracions realitzades a Le Pharmacien de France.



DESCUBRE

La Casa del Dragón

DE GAUDÍ



ART NOUVEAU
EUROPEAN ROUTE
RUTA EUROPEA
DEL MODERNISMO

En 1892, un joven Antonio Gaudí viajó a León para construir su primera casa de vecinos. En menos de un año levantó un edificio único con el que soñarían ciudades de todo el mundo. Una fortaleza que esconde secretos, símbolos y leyendas asombrosas.

Vive la Experiencia Gaudí en León con el Museo Casa Botines.

Bienvenido a la Casa del Dragón.

Reserva tus entradas
casabotines.es

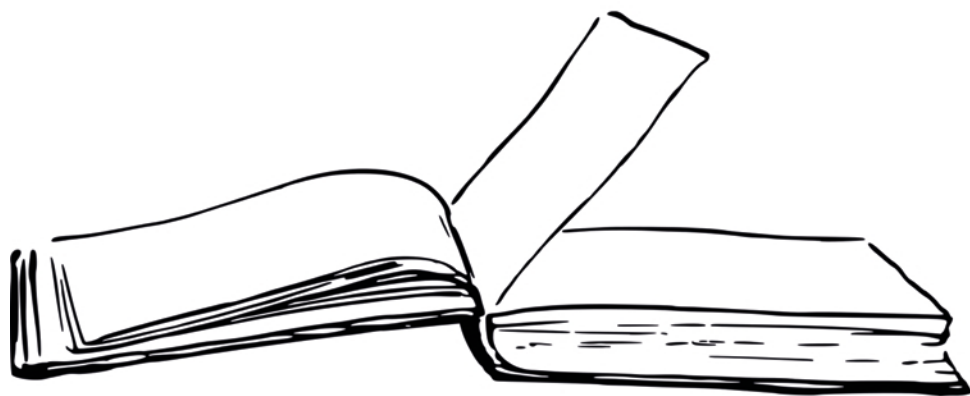


Plaza de San Marcelo 5 - 24002 León (Spain) • ☎ (+34) 987 353 247



LLIBRES RECOMANATS

"Els llibres tenen el seu orgull: quan es presten no es tornen mai". Theodor Fontane.



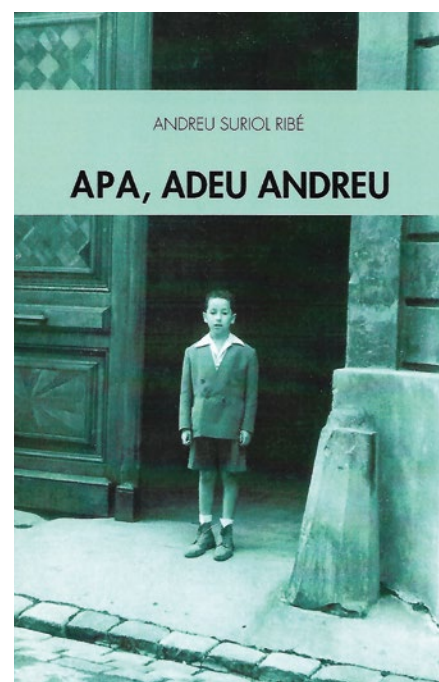
TÍTOL: Ansiedad Crónica
AUTOR: Pedro Moreno
EDITORIAL: Desclee de Brouwer
PÀGINES: 224
FORMAT: 15 x 21 cm.

Si sents ansietat o et preocupes massa des de fa mesos o anys, aquest llibre és per a tu. També ho és si et preocupa molt la teva salut, o si tens por de tornar-te boig o perdre el control en qualsevol moment i arribar a fer coses que no vols. Aquest llibre és per a tu, definitivament, si penses que mai superaràs els teus problemes d'ansietat. Aquest llibre del psicòleg Pedro Moreno és una guia pràctica per a aprendre a alliberar-se dels paranys de la ment que porten a sentir ansietat una vegada i una altra. A mesura que les desactivis, trobaràs de nou la calma mental, la serenitat i la tranquil·litat.



TÍTOL: Manual de gestión emocional para médicos y profesionales de la salud
AUTOR: Belén Jiménez Gómez
EDITORIAL: Desclee de Brouwer
PÀGINES: 224
FORMAT: 17 x 23 cm.

Aquest llibre neix de les dues perspectives com a metge experimentades per l'autora. D'una banda, com a psiquiatre i psicoterapeuta que atén en consulta a pacients que li comparteixen vivències incòmodes frustrants ocorregudes en contextos mèdics. I d'una altra banda, com a metge que en primera persona ha viscut la dificultat de manejar les emocions i comunicar-se eficaçment en el seu exercici professional. Després de molts anys de formació i pràctica terapèutica, reuneix una sèrie de tècniques que faciliten bregar amb l'exposició tan íntima i a vegades dolorosa, que es produeix en l'assistència sanitària.



TÍTOL: Apa, adeu Andreu
AUTOR: Andreu Suriol Ribé
EDITORIAL: Garsineu Edicions
PÀGINES: 173
FORMAT: 16 x 22 cm.

Com diu l'autor: "Em dic Andreu Suriol. El meu nom també el van tenir el meu besavi, el meu rebesavi i el seu pare. Andreu Suriol Ribé. Alguns em diuen Suri, sobretot en ambients professionals. He estat l'apotecari del meu poble, l'Arboç, com el pare i l'avi. L'últim apotecari. Ara els meus fills són farmacèutics... [...] En el relat de la meua vida, no hi trobareu fets extraordinaris. No he salvat vides: si se n'ha salvat alguna a través de la meua feina haurà estat gràcies als medicaments que un altre professional haurà prescrit. Tampoc he fet anar ningú a l'altre barri: si hi han anat, haurà estat per la mateixa raó, o perquè ja els tocava".



CONFINAMENTO

'Confinamento' és la paraula de l'any 2020 escollida per la Fundació del Español Urgente (FundéuRAE). Definit com a "aïllament temporal i generalment imposat d'una població, una persona o un grup per raons de salut o seguretat", la institució ha assenyalat que aquest terme ha marcat bona part dels mesos de 2020. Aquesta paraula ha estat seleccionada entre una llista de 12 candidates.

SABIES QUE...?

Estats Units és el país amb més morts i casos de coronavirus?

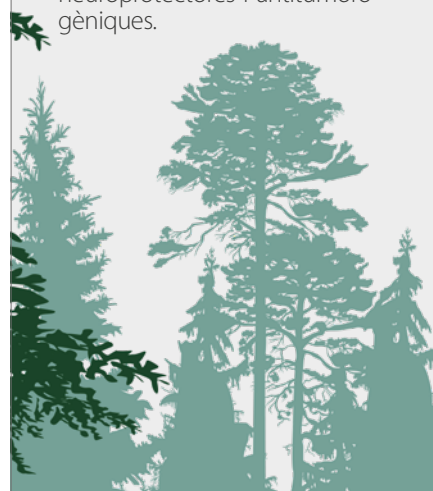
Suma més de 23,3 milions de contagis i més de 388.000 defuncions, seguit de l'Índia, que supera els 10,5 milions de casos i les 151.000 morts, i de Brasil, que supera els 8,3 milions de diagnosticats i acumula més de 207.000 morts. A Espanya registrem més de 2,2 milions de contagis i 53.079 defuncions (data 15/01/21).



SALUT I BENESTAR

Què respirem quan estem al bosc?

Nombrosos estudis evidencien els beneficis de l'exposició a ecosistemes forestals per a la salut humana. Recerques recents assenyalen els compostos orgànics volàtils emesos per les plantes (terpens) com a principals determinants dels efectes dels boscos. Entre els més estudiats, destaquen les propietats antiinflamatòries, neuroprotectores i antitumorigèniques.



MISSATGE DE L'OMS QUÈ HEM APRÈS DE LA PANDÈMIA?



Tedros Adhanom, director de l'Organització Mundial de la Salut (OMS).

Tedros Adhanom destaca en un vídeo publicat el passat mes de desembre les lliçons que hem après durant la pandèmia. "Anant cap a 2021 hem de prendre una elecció fàcil però profunda. Ignorarem les lliçons del 2020 i permetrem que mètodes de lluita contra la pandèmia partidistes i tancats, teories de conspiració i atacs contra la ciència predominin?, O caminarem junts els últims quilòmetres d'aquesta crisi ajudant-nos els uns als altres en el camí, des de compartir vacunes de manera justa, fins a oferir consell precís, compassió i cura, a tots els que ho necessitin com una família global?", es pregunta Tedros. L'elecció, segons el director de l'OMS és fàcil. "Hem vist com les divisions en la política i les comunitats alimenten el virus i fomenten la crisi, mentre que la cooperació salva vides i salvaguarda societats. Per protegir el món hem d'assegurar-nos que totes les persones en risc, no sols als països que poden pagar les vacunes, estiguin immunitzades", afegeix. Aquest és el desafiament al qual hem d'enfrontar-nos en 2021. Tedros conclou que hi ha llum al final del túnel. "I l'aconsegurem, compartint aquest camí tots junts", conclou.

FRASE CÈLEBRE

"Sovint, quan penses que estàs al final d'alguna cosa, estàs al començament d'una altra cosa".

Fred Rogers





Edicions MIC

93 799 07 07

www.revistesamida.cat



Este indicador de riesgo corresponde a la cuenta corriente y al depósito a plazo.

1/6

Este número es indicativo del riesgo de producto, siendo 1/6 indicativo de menor riesgo y 6/6 de mayor riesgo.

Bancofar está adscrito al Fondo de Garantía de Depósitos Español. Para depósitos en dinero el importe máximo garantizado es de 100.000 euros por depositante en cada entidad de crédito.

Deja que tu banco esté de guardia para ti.

Descubre
Bancofar Premium

ESPECIAL FARMACÉUTICOS

Te abonamos

20€*

BRUTOS/AÑO
PARA EL PAGO DE
LA CUOTA DE
COLEGIADO



En Bancofar sabemos lo importante que es tener a alguien que mire por ti.

Por eso, nuestra suscripción Premium es mucho más que una cuenta. Además de unas condiciones financieras excepcionales, ponemos a tu disposición nuestro servicio MiAsistente, para todo lo que tú y tu familia podáis necesitar.



**Cuenta
Corriente¹**



**Depósito
a plazo²**



**Tarjeta metálica
dual SimplyOne™**



MiAsistente³

Contrátalo en:
900 10 18 17



Consulta toda la
información acerca de los
servicios y condiciones en
bancofar.es



Bancofar
HEALTH BANKING

El servicio gratuito de Asistente Personal tendrá la consideración de rendimiento del capital mobiliario en especie sujeto a ingreso a cuenta de IRPF del 19% (2,56€), que se le practicará con carácter anual y de una única vez en su cuenta al mes siguiente del alta en dicha suscripción. *El abono tendrá la consideración de rendimiento del capital mobiliario en especie sujeto a ingreso a cuenta de IRPF DEL 19% (3,80€), que se practicará con carácter anual y de una única vez en la cuenta al mes siguiente de acreditar el pago de la cuota de colegiado. Usted cliente, deberá declarar ambos rendimientos de capital mobiliario en la declaración de IRPF.

¹ La cuota de Bancofar Premium es de 9€/mes. Ejemplos ilustrativos con cobro de cuota: para un saldo medio diario de 5.000€, sin bonificación de 20€, TIN 0%, TAE -1,79%; para un saldo medio diario de 15.000€, con bonificación de 20€, TIN 0%, TAE -0,59%. Ejemplos ilustrativos sin cobro de cuota: para cualquier saldo medio diario, sin bonificación de 20€, TIN 0%, TAE 0%; para un saldo medio diario de 5.000€, con bonificación de 20€, TIN 0%, TAE 0,41%. ² Depósito a plazo: TIN 0,10%, 0,10% TAE. Liquidación mensual de intereses. ³ El servicio "MiAsistente" es prestado por Alares Human Services SA.