

Fefac

Federació d'Associacions de Farmàcies de Catalunya



La farmàcia a Catalunya, una peça fonamental del sistema sanitari

3.239
Farmàcies
a Catalunya

El suport dels farmacèutics
obre portes a noves vies
de col·laboració

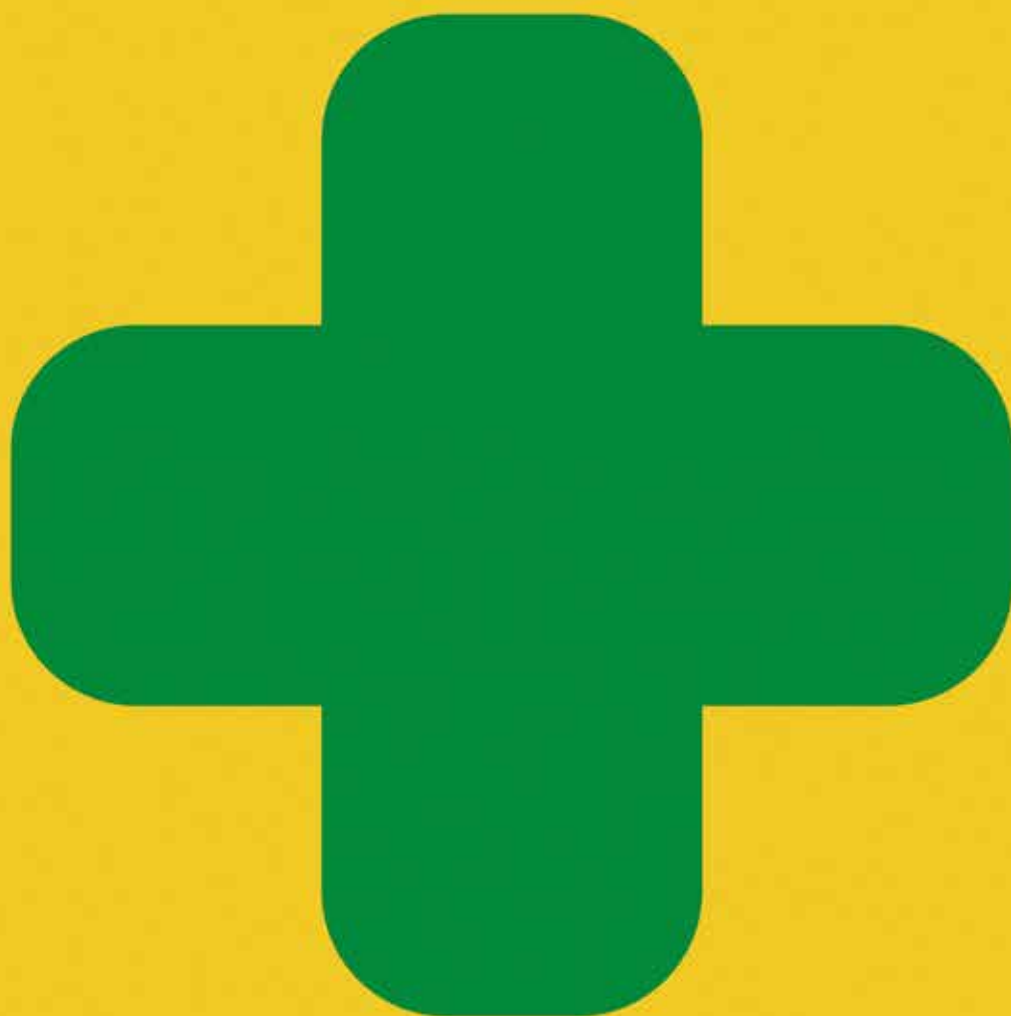


Tests d'antígens
Com saber si són vàlids per a
la venda?

Quadre de comandaments:
controla els KPIs de la teva
farmàcia



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



grupoHEFAME

SUMARI

4. PRESENTACIÓ

Et presentem el primer número de la revista FEFAC de 2022, on les farmàcies i els seus professionals tornen a ser protagonistes.

7. ACTUALITAT

Com puc saber si un test d'antígens és vàlid per a la seva venda? En aquest article t'expliquem les fonts on ho pots consultar.

9. ACTUALITAT

Darrer informe mensual de facturació farmacèutica del CatSalut, corresponent al mes de desembre de 2021.

11. ACTUALITAT

PIMEC obre el debat socioeconòmic sobre la figura dels autònoms

12. ENTREVISTA

Sergi Bardají, de SB Farmaconsultores. Expert en gestió d'oficina de farmàcia.



17. GESTIÓ: SERVEIS FEFAC

Com t'ajuda la FEFAC? L'empresarial proporciona les eines que els titulars de farmàcia necessiten per afrontar el repte de cada dia.

18. FEM MEMÒRIA

FEFAC 2021. Infografia de l'activitat de la FEFAC durant l'any passat.

22. GESTIÓ: QUADRE DE COMANDAMENTS

Article de Luis de la Fuente, CEO de MDF, sobre les claus per controlar els KPIs de la farmàcia.

25. GESTIÓ: KIT DIGITAL

T'expliquem en què consisteixen els ajuts a la digitalització per a les farmàcies.

27. RSC: ACCIONS 2021

Destaquem quatre accions de RSC que s'han dut a terme durant l'any 2021 en col·laboració amb entitats de salut

28. RECULL DE PREMSA

Què diu la premsa i els mitjans de comunicació de nosaltres?

31. FARMÀCIA INTERNACIONAL

Destaquem algunes notícies internacionals del sector farmacèutic.

33. RACÓ DE LECTURA

Et recomanem tres llibres, un per millorar la gestió i un parell relacionats amb benestar i salut.

34. MISCEL·LÀNIA

Pren-te un descans amb la lectura d'aquesta secció on trobaràs dades d'interès, frases cèlebres, informacions diferents i curiositats.



Consell de Redacció

Antoni Torres
Marina Oriol
Albert Arqué
Ramon Anadón
J. Lluís Pinyana

Direcció i redacció

Laura Clavijo

Adjunts a redacció

Lucía Gallardo

Correcció d'estil

Òscar Doñate

Adjunta a producció

Montse Ruiz

Suport 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

VALOR ESTRATÈGIC

Ja fa anys que la FEFAC impulsa un nou posicionament de la farmàcia a la salut pública de Catalunya.

La xarxa de farmàcies a Catalunya, formada per 3.239 establiments, ha passat a convertir-se en una peça fonamental del sistema sanitari públic a Catalunya, en posar-se a disposició del Departament de Salut durant la pandèmia.

Que Salut demanés la col·laboració de la xarxa de farmàcies a principis d'any per registrar el resultat positiu de TAR realitzats a domicili és només un exemple d'aquesta contribució de les farmàcies i els seus professionals, que obre portes a noves vies de col·laboració.

Tal com Salut resumia en un comunicat emès el passat mes de febrer, l'acció conjunta entre el Departament i les 1.600 farmàcies adherides al programa TAR ha permès realitzar 476.330 test d'antígens finançats des de l'inici del segon trimestre escolar. Això vol dir 20.000 test d'antígens fets cada dia a les farmàcies, amb pics màxims de 23.000 proves al dia. En total, des del juliol de 2021 fins al 6 de febrer s'han fet més de 821.492 tests d'antígens supervisats a població general i s'han detectat més de 61.454 positius.

Salut assegurava, en el citat comunicat, que les farmàcies "han col·laborat activament en l'estratègia de Salut Pública, integrant-se en la xarxa de vigilància epidemiològica". "Els farmacèutics, com a professionals sanitaris, han assumit un ferm compromís amb la salut de les persones, duent a terme un esforç addicional sense precedents més

enllà de la seva tasca diària", assegurava Salut en el seu comunicat. A més, el passat 3 de gener les farmàcies adherides al programa TAR van començar a notificar positius dels auto tests a domicili. Ja són més de 311.304 els positius comunicats a Salut des de les farmàcies, que s'ha traduït en trucades i consultes evitades als CAP. "En el moment de registrar el positiu, els farmacèutics realitzen una important tasca d'educació sanitària resolent dubtes de la població i, per tant, la farmàcia catalana contribueix a la descongestió del sistema sanitari", assegurava Salut en el seu comunicat.

Ja fa anys que la FEFAC posa 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. Cal avançar cap a una major integració en el sistema de sanitari, essent la salut pública i l'atenció primària els àmbits essencials. Per les seves característiques, la farmàcia ha de desenvolupar, de forma coordinada amb totes dues, un paper més actiu en la detecció de problemes de salut pública, 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. La farmàcia és una peça més de l'engranatge per millorar l'accessibilitat i ús correcte dels medicaments, així com l'adherència als tractaments tant de la cronicitat com no, impulsant nous models d'atenció domiciliària.



Encara no reps les notícies diàries?

La newsletter diària de FEFAC és un servei bàsic per a tot associat, per rebre les novetats del sector farmacèutic i sanitari. Sigues el primer a assabentar-te del més rellevant!

Entra a www.fefac.cat i subscriu-te!



Expositor sidney

1 unitat: **150,00€ + iva**

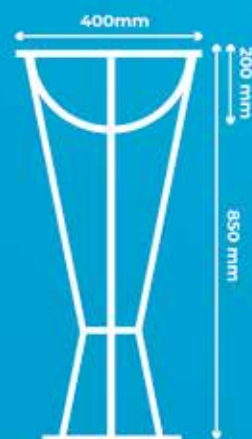
2 unitats: **270,00€ + iva**



Blanc



Negre



KREA **kreamarket**
SISTEMAS DE MERCHANDISING

932 765 174
kreamarket.com



UNIFORMES Y LOGOS

Vestuari laboral i personal-lització tèxtil



Uniformes y Logos Bcn S.L. és una empresa dedicada a uniformar a tots els sectors laborals des de 1997. Ofereix productes de la millor qualitat a un preu competitiu, acompanyat per un servei molt professional i amb una exquisita personalització tèxtil.



**PREUS ESPECIALS PER A
LES FARMÀCIES
ASSOCIADES A LA FEFAC!**

Consulta'ns!



93 274 14 93 - 616 88 09 31



info@uniformesylogos.com



**Av. Meridiana 430, Local.
08030, Barcelona**



COM SÉ SI UN TEST ÉS VÀLID PER A LA VENDA?

El Codi nacional no és un requisit per a la comercialització dels tests d'autodiagnòstic. Pot haver-hi productes autoritzats sense CN.

Els tests d'antígens han de complir uns requisits d'etiquetatge per ser vàlids per a la seva venda. Són els següents: han d'indicar l'ús in vitro del producte; el nom o raó social i domicili del fabricant o representant autoritzat; les dades per identificar el producte i/o la finalitat; el número de lot o de sèrie; la data màxima d'utilització (mes/any); la precisió "d'un sol ús"; les condicions d'emmagatzematge i/o conservació; les instruccions d'ús, en espanyol; les advertències i/o precaucions, també en espanyol; i la marca CE amb el número d'ON (Organisme Notificat).

És important recordar que el Codi Nacional no és un requisit per a la comercialització dels tests d'autodiagnòstic. És a dir, pot haver-hi productes autoritzats per un ON sense Codi Nacional.

El marcat CE ha d'anar a sobre el producte de forma visible i clara i sempre acompanyat del número d'identificació de l'Organisme Notificat (aquest és un número de quatre xifres).

Una altra qüestió rellevant és saber si un ON és correcte. Per això, podem fer una consulta en diferents pàgines web i contrastar la informació.

En primer lloc, podem consultar el número d'identificació de l'ON a la web de la Comissió Europea (ec.europa.eu).

També podem realitzar la consulta en el llistat de tests d'antígens d'autodiagnòstic comercialitzats a Espanya a la web de l'Agència Espanyola de Medicaments i Productes Sanitaris (Aemps). A més, en aquest espai trobarem informació sobre altres proves (PCR, tests d'antígens i tests d'anticossos).

La tercera pàgina on els farmacèutics podem fer la consulta és la del Joint Research Centre (joint-research-centre.ec.europa.eu)



**Sérum
antiolor**

Larga duración. De 2
a 7 días de
efectividad con una
sola aplicación.



**Ingredientes
naturales**

Tenemos una posición de
transparencia 100% con
los ingredientes que
utilizamos.
71% Origen Natural
15% Origen BIO



**Vegano y
cruelty free**

Nuestro sérum antiolor
no está testado en
animales

DEO2-7

Di adiós a tu desodorante!!!

Con Fontaxyne®

www.deo27.com

LARGA DURACIÓN

2-7

DÍAS



STOCK LINE

www.stockline.es

Crea tu propia marca de cosmética
desde sólo 1u de compra por referencia!



Desarrollada para aquellos clientes que necesitan tener su propia marca con poca inversión y, lo que es igualmente importante, la menor cantidad de preocupaciones.



UNA DIETA PARA TU PIEL

¿Qué es Skin's Restaurant?

Línea de productos basada en alimentos, una línea única en el mundo destinada a cubrir todas las necesidades de nuestra piel, una línea "cocinada" con productos naturales de la madre tierra como aceite de oliva, naranja, limón, zanahoria, avena, soja...

UNA DIETA PARA TU PIEL. Para que puedas empezar el día aportando un chute de energía a tu piel con frutas o disfrutar de un tentempié a media tarde con cereales o terminar un duro día de trabajo con un tratamiento relajante a base de plantas y aceites aromáticos.

Cosmética CERTIFICADA Natural, Bio y Vegana, con envases reciclables y fabricada en España por un laboratorio con una tradición de 3 generaciones con premios a la Innovación, trayectoria y al I+D.

Alimenta saludablemente a tu piel con Skin's Restaurant.

www.skinsrestaurant.com



1 laboratorio español
de investigación
cosmetológica, s.l.u.

"DEO2-7, Skin's Restaurant y Stock Line son marcas de Laboratorio Español de Investigación Cosmetológica, contacta con tu almacén o escríbenos directamente a nosotros a contacto@labesp.com

TODOS NUESTROS PRODUCTOS

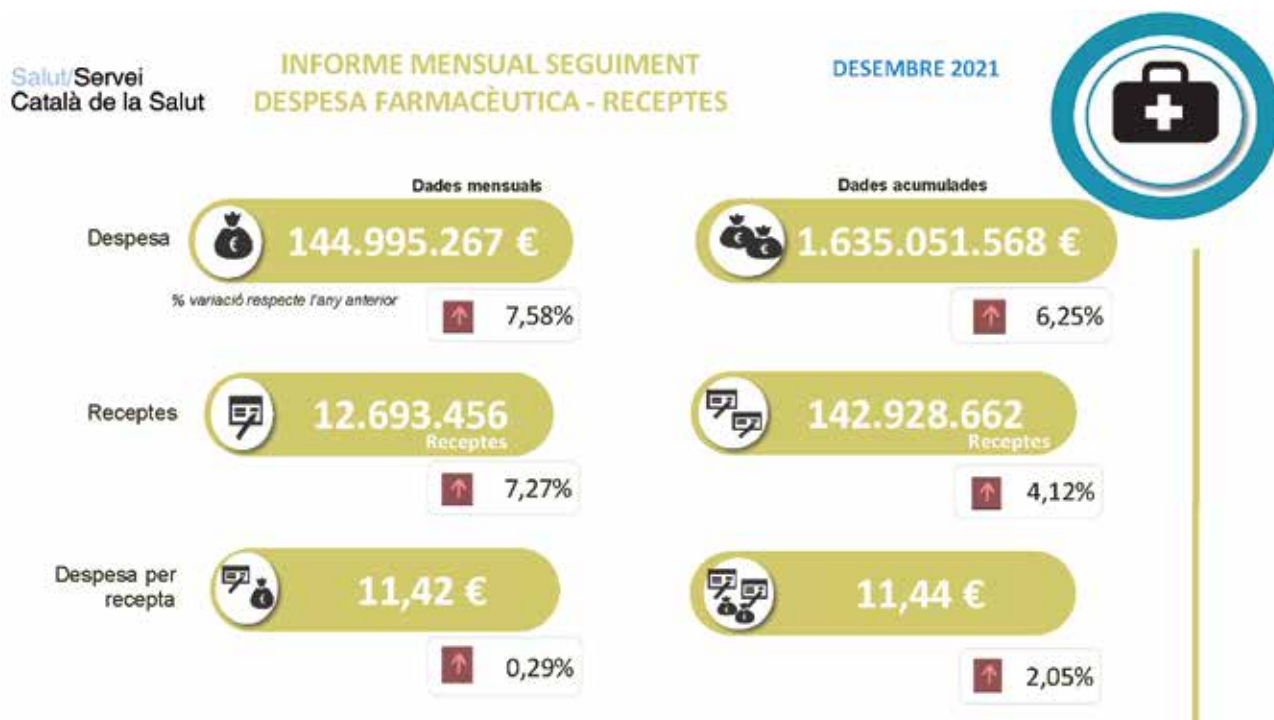




FARMÀCIA I FÀRMACS

DESEMBRE 2021

La factura presentada a pagar pel CatSalut en concepte de prestació farmacèutica amb receta a les farmàcies va ser de 144.995.267 euros



El CatSalut ha publicat l'informe mensual facturació farmacèutica de desembre de 2021. La factura presentada a pagar pel CatSalut en concepte de prestació farmacèutica amb recepta a les oficines de farmàcia l'últim mes de 2021 va ser de 144.995.267 euros. Aquesta despesa suposa una variació respecte al mateix mes de desembre de l'any anterior (2020) del 7,58%.

L'acumulat gener-desembre se situa en un 6,25% (el mes anterior, novembre de 2021 va ser del 6,12%).

El TAM (Taxa de variació interanual) se situa en un 6,3% (el mes anterior va ser de 6%).

El desglossament del comportament de la despesa farmacèutica en aquest informe mensual de facturació farmacèutica és el següent:

Receptes

El mes de desembre de 2021 el nombre de receptes efectives facturades va ser de 12.693.456 receptes (860.668 més que el mes de desembre de 2020).

Aquest nombre de receptes suposa una variació percentual respecte el mateix mes de desembre de 2020 del 7,27%.

En el període acumulat (gener-desembre 2021) la variació percentual de les receptes va ser del 4,12%, segons aquest informe.

Despesa per recepta

La despesa per recepta registrada en aquest mes de desembre de 2021 va ser un 0,29% superior al cost per recepta de desembre de l'any 2020.

En el període acumulat (gener-desembre 2021) la variació percentual de la despesa per recepta va ser del 2,05%.

L'informe recull també dades referents a envasos, cost per envàs, envasos per usuari i usuaris, que es resumeixen a continuació:

Envasos +4,1%
Cost per envàs +2,1%
Envasos per usuari +0,1%
Usuaris +4%

SB|Farmaconsultores

sbfarmaconsultores.es

630 34 52 26

Guanyar diners amb el que no es ven?

És possible.

Aprèn quant pots guanyar
amb els teus articles parats.

Pregunta als experts, escaneja
el següent codi per obtenir
el **Paquet de Gestió GRATIS**



Escaneja i aconsegueix
una reunió de 30
minuts amb nosaltres



Ane Mugica

Sergi Bardají



PIMEC OBRE EL DEBAT SOBRE ELS AUTÒNOMS

Una veritable reforma del RETA ha de contemplar tant les obligacions com els drets, és a dir, tant les quotes com les prestacions

Després que el govern espanyol, a través del Ministeri d'Inclusió, Seguretat Social i Migracions, va presentar una proposta el passat mes de gener sobre el futur sistema de cotitzacions d'autònoms, que posteriorment va modificar i va fer pública el dia 15 de febrer, Autònoms PIMEC la considera "desincentivadora" i ha alertat que s'ha de veure quins beneficis tindrà per a les persones autònomes implantar una reforma de quotes d'aquesta envergadura en un moment tan complex com l'actual. També, ha demanat que es revisin les cobertures i les condicions per accedir a les prestacions, per tal que sigui un veritable sistema de pro-

tecció. Així mateix, creu que l'impacte de les noves quotes proposades és elevat en termes de rendiments nets, amb un impacte que varia en funció dels diversos trams.

Per tot això, ha reclamat que es realitzi un profund debat socioeconòmic amb l'objectiu de posar en valor la figura de la persona autònoma i, en conseqüència, que les polítiques socials, fiscals, entre altres, vagin encaminades a afavorir el desenvolupament de l'activitat del col·lectiu. En aquesta línia, també proposa que es posi en marxa en el Parlament espanyol una "Comissió d'Estudi sobre l'Autònom". Autònoms PIMEC considera que el concepte de rendiment net que vol

aplicar el govern en la seva proposta no és realista, atès que el rendiment que veritablement rep la persona autònoma de la seva activitat es deriva de restar als ingressos bruts totes les despeses, a més dels fons necessaris per garantir i impulsar l'activitat, els anomenats fons de competitivitat.

Autònoms PIMEC estima que el percentatge sobre els ingressos per despeses ha de ser com a mínim del 15%. D'altra banda, sobre els terminis d'implantació, l'entitat considera oportú que sigui progressiu durant el període 2023-2031. Finalment, defensa que la Seguretat Social ha d'assegurar uns mínims de prestacions als autònoms amb uns ingressos inferiors al SMI.



SERGI BARDAJÍ

Expert en gestió d'oficina de farmàcia. Va fundar SB Farmaconsultores per ajudar a les farmàcies a ser més rendibles

Si parlem de gestió de la farmàcia, quines són les principals mancances que trobem?

En la gran majoria dels casos els titulars no tenen formació en com gestionar un negoci. No puc entendre, per exemple, que a la carrera no s'estudiï comptabilitat, perquè d'aquesta forma molts titulars descobririen que el balanç és tan important o més que el compte de pèrdues i guanys. Si parlem de mancances, i relacionat amb el que he dit, molts titulars d'oficina de farmàcia no s'adonen de la importància de les existències. De fet, existeix la falsa creença que a finals d'any s'ha de reduir l'estoc per pagar menys impostos. És senzillament fals.



Un consell per millorar la gestió de les existències?

Fer una bona recepció. Això implica comprovar que l'estoc teòric en el moment de la recepció coincideix amb el que diu el programa i quadrar l'albarà. Si no fem bé això no es pot assegurar que els estocs i els PUC's (Preu de l'Última Compra) siguin correctes. I a continuació em preguntaria quina part de l'estoc està parat per començar a fer accions. No perdem de vista que l'estoc parat a més a més de consumir recursos acabarà caducant amb la corresponent pèrdua.

Quins altres errors veus en el teu dia a dia?

Parlo cada dia amb cinc o sis farmàcies. És la meua feina i veig molt sovint farmàcies que no aprofiten el programa. Per exemple, per calcular les unitats d'una comanda directa. Els programes ho fan molt fàcil i calculen en funció de les unitats venudes en els darrers dies (es pot definir quina finestra vols que es tingui en compte) i de l'estoc disponible, quantes unitats cal demanar. No fer servir aquesta funcionalitat,

a més de robar temps, pot ser origen d'errors. Evidentment, la proposta que faci el programa s'ha de revisar, però l'estalvi de temps i d'errors és molt significatiu. Un altre exemple: quan es fa una comanda, sigui amb el mateix programa, per telèfon, WhatsApp, etc., aquesta ha de quedar-se gravada de tal forma que quan arribi el producte, la persona que faci la recepció només hagi de confirmar que arriben les referències i quantitats que s'han demanat, i amb les condicions pactades.

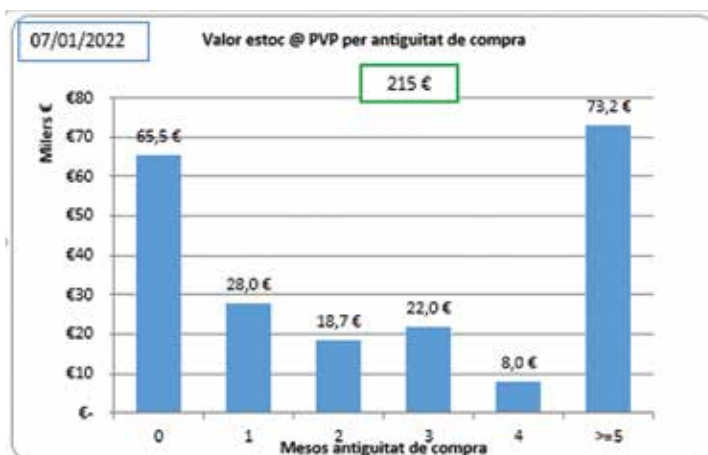
DIAGNÒSTIC

Què succeeix quan una farmàcia posa en marxa les vostres recomanacions?

Ho explico sempre quan començo els cursos que imparteixo en els col·legis de farmacèutics: qualsevol increment de l'estoc, malgrat no tenir cap impacte en el compte de pèrdues i guanys de la farmàcia, farà disminuir la tresoreria i incrementarà les caducitats. Per tant, el primer pas és mesurar quin és l'import que la farmàcia té parat i començar a actuar. De res serveix un diagnòstic com el de la gràfica si no va acompanyat d'accions.

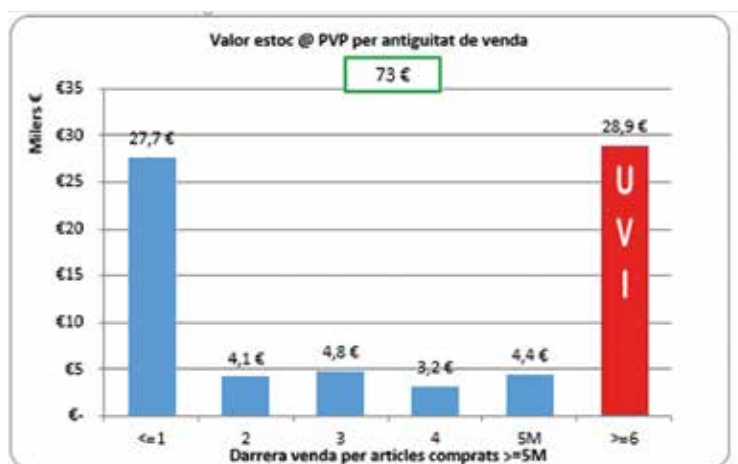
UN EXEMPLE

Aquesta farmàcia té un estoc total valorat a PVP de 215 mil euros, dels quals quasi 29 mil euros estan parats perquè fa sis mesos o més que no s'ha venut ni una sola unitat. Però amb un diagnòstic anem molt més lluny: desglossem els articles parats per laboratori, mirem quines agrupacions homogènies es poden substituir, analitzem els genèrics, etc. Per tant, la resposta a la pregunta "què succeeix quan una farmàcia posa en marxa les vostres recomanacions", és molt clara: millora significativament el saldo del banc, perquè l'estoc parat es converteix en tresoreria. A més, disminueixen les caducitats. Fa poc vaig anar a una farmàcia a prop de Bilbao i la titular em va dir: "T'han anomenat a Facebook". Li vaig demanar per veure el post i em va fer molta gràcia: una farmàcia de Girona va dir que d'ençà



GRÀFIC 1

Valor de l'estoc PVP per antiguitat de compra



GRÀFIC 2

Valor de l'estoc PVP per antiguitat de venda

que treballa amb nosaltres havia notat com li havien reduït les existències que li caducaven. És lògic: si fem accions trobem resultats.

Què vol dir "l'estalvi >21 dies" que apareix a la taula?

Molt senzill. Quan fem un diagnòstic mirem quants dies d'inventari té la farmàcia amb els seus principals laboratoris d'EFG. Aquesta farmàcia podria reduir fàcilment l'estoc d'EFGs en onze mil euros amb dos petits canvis: comprar més sovint i menys quantitat.

DATA	07/01/2022	NOTA
M.I.	2,3	4,98
UVI	28.887 €	
5M	5.754 €	
Estalvi > 21d	10.929 €	
D.I.	48	
UVI en A.H.	99	
Desglòs 5M		
COMPRA >=5M i VENDA 5M	4.428 €	
COMPRA >=4M i VENDA >=5M	1.327 €	

TAULA

Aquesta farmàcia té un estoc total valorat a PVP de 215 mil euros, dels quals 29 mil euros estan parats perquè fa mesos que no s'ha venut cap unitat.

LOGO

SB Farmaconsultores, consultoria de farmàcia i gestió farmacèutica.

IMATGE

Sergi Bardají, expert en farmàcia i fundador de SB Farmaconsultores

”

Qualsevol increment de l'estoc, malgrat no tenir cap impacte en el compte de pèrdues i guanys, farà disminuir la tresoreria.

CREUS I RÈTOLS

fabricació 100% nacional



El mes ampli catàleg de creus i rètols



tecneplas

Comunicació visual corporativa

Fabricants des de 1963

www.rotulos-tecneplas.com

comercial@tecneplas.com

93 232 55 12

¿ERES FARMACÉUTIC@?

Necesitas empleo o quieres un cambio profesional dentro del sector farmacéutico.

Buscamos farmacéutic@s para oficina farmacia y o industria farmacéutica.

Divico especialistas en selección de personal área salud somos tu solución.

Pregúntanos o envíanos
tu *Curriculum Vitae* a:

+34 934 518 833 / info@divico.es

DIVICO
consultores

EXPERTOS EN SELECCIÓN DE PERSONAS

Divico proveedor oficial de CoFBServeis, empresa de servicios del CoFB:

CoFBServeis

Provença, 238 · 08008 Barcelona · +34 934 518 833 · www.divico.es · info@divico.es

Per què vas començar amb SB Farmaconsultores?

Després d'acabar la carrera a la UAB el 1992, em vaig llicenciar en Ciències Econòmiques i Empresarials (ara ADE), vaig començar a treballar en diferents empreses. Primer a Barcelona, després a Mèxic, Israel, Madrid, París, Bilbao, Buenos Aires i finalment a Pamplona. Sempre en posicions de responsabilitat en l'àrea financera. I poc abans de complir els cinquanta van acomiadar-me d'una multinacional on treballava. En aquell moment vaig decidir deixar de viatjar, estar més temps a casa amb la meua família i vaig crear l'empresa. Primer jo sol i després l'equip ha anat creixent. Actualment, resideixo a Bilbao, la meua dona té una farmàcia a aquesta ciutat. Suposo que per això vaig crear també SBFarmaconsultores.

L'ajudes molt a la farmàcia?

Abans més que ara. No obstant això, procuro provar els informes nous a la seva farmàcia, demanar-li opinió, mirar la informació des del punt de vista del titular. Ara és ella la que m'ha demanat opinió per canviar de programa.

Què has après en els darrers anys?

A fer servir el programa. Per nosaltres és molt important dominar el programa de gestió de la farmàcia. No importa quin sigui. Coneixem Nixfarma, Farmatic, Iofwin, Farmanager, Unycop, Bitfarma i inclús Gestifarma, que ja està desapareixent. És la nostra eina diària i gràcies a ella podem oferir un valor afegit. Estem procurant millorar els informes cada mes. Per preparar aquesta entrevista he revisat la versió dels informes que enviem cada mes a les farmàcies de setembre de l'any passat. Estàvem amb la versió 48 i el febrer del 2022 estrenem la versió 71. Quan vaig acabar la carrera vaig tenir la sort de llegir "La Meta" escrit per Eliyahu M. Goldratt. Em va marcar. Estem contínuament millorant la qualitat de la informació que treballem amb les farmàcies. D'això tracta el llibre. De millorar i millorar sense descans.

”

L'equip és la part més important d'una empresa. Ho és tot. La resta vindrà sol. Un equip content cuidarà del client i un client satisfet sempre torna.

Quin consell li donaries a un titular d'oficina de farmàcia?

Que cuidi al seu equip. És la part més important d'una empresa. Ho és tot. La resta vindrà sol. Un equip content cuidarà del client i un client satisfet sempre torna.

Quina és la pregunta que t'acostumen a fer sovint en els cursos?

La formació que imparteixo és generalment sobre existències, marges i tresoreria. En un curs on parlo d'existències sempre em fan la pregunta de quin és l'estoc òptim. Malauradament, per fer-ho bé no es pot calcular un percentatge sobre l'estoc total, sinó que recomano calcular els dies d'inventari per família. I per donar una resposta més concreta, una farmàcia ben gestionada tindrà menys de quinze dies d'inventari a la família d'especialitats, menys de 21 a EFGs i menys de sis a Especialitats RD (les cares). I el motiu és senzill: les primeres es demanen en la seva majoria per distribuïdor, les segones en comanda directa o transfer i les terceres per encàrrec. Si el curs és de marges, la pregunta que més sovint responc és conèixer si la condició comercial de la farmàcia és de mercat. I si el curs és de tresoreria, sovint em demanen si val la pena el pagament anticipat o "pronto pago".

Quina opinió tens de l'operació neteja o operació reciclatge?

No és una opinió. He analitzat amb profunditat les operacions neteja o reciclatge dels principals majoristes i l'anàlisi demostra que si es fa servir bé és molt rendible. Què vull dir amb si es fa servir bé? Que cal escollir què es torna, què es demana sense cost i què

es demana amb cost. Per tant, l'operació neteja no és rendible per si mateixa, sinó que depèn dels productes que la farmàcia escull tornar i agafar. Però insisteixo, no és una opinió. És una anàlisi de rendibilitat mirant CN a CN. Una farmàcia no es pot gestionar amb opinions, amb falses creences com la que he citat al principi de l'entrevista sobre reduir l'estoc a finals d'any. Les farmàcies, com qualsevol altre negoci s'han de gestionar amb dades, amb informes, amb rigor i això és el que procurem fer a SB Farmaconsultores. Per aquest motiu no comencem cap projecte si no tenim un diagnòstic, perquè sense el diagnòstic som incapaços de dir-li al titular quina millora obtindrà fruit de la col·laboració. Vull acabar l'entrevista amb una anècdota que explico sempre als meus alumnes: fa anys vaig anar a la farmàcia de la meua dona perquè es queixava que l'estoc estava augmentant i la tresoreria disminuint. En aquella època eren dues persones i li vaig preguntar a l'adjunta: "Noelia, ¿cuánto tiempo llevan esos pañales en la farmacia?", assenyalant una capsa de bolquers. No recordo la seva resposta perquè ha plogut, però sí recordo que si em va dir dos mesos, en realitat eren quatre. Només vaig haver de mirar la data de l'última venda al programa. Per això insisteixo a treballar amb dades, amb informació ben dissenyada i amb rigor.

Vols afegir alguna cosa més?

Que la feina m'ha donat grans satisfaccions donant cursos als diferents col·legis de farmacèutics, a distribuïdors de programes de gestió o amb laboratoris. I que fruit d'un curs que vaig donar a l'IESE tinc publicat un cas sobre gestió de l'oficina de farmàcia.

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:

- | | | |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">• Negociació del conveni col·lectiu• Formació i conferències• Xarxa de proveïdors amb descomptes exclusius | <ul style="list-style-type: none">• Atenció personalitzada• Assessorament immediat en matèria laboral, fiscal i jurídica• Assessorament en subvencions | <ul style="list-style-type: none">• 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

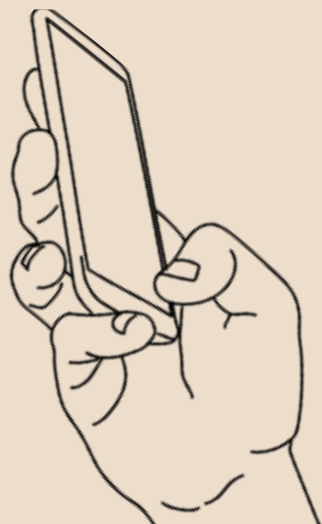
www.fefac.cat • E-mail: fefac@fefac.cat • Tel. 93 323 24 22



@FEFAC_farmacia



www.linkedin.com/company/fefac/



COM T'AJUDA LA FEFAC?

FEFAC proporciona les eines que els titulars de farmàcia necessiten per afrontar el repte de cada dia

ASSESSORAMENT

Dubtes amb el conveni, nòmines, cotitzacions i contractes de treball?

L'assessor laboral de la FEFAC, Consultoria y Estudio Legal, t'ajuda. Les consultes telefòniques són gratuïtes i els socis tenen un 15% de descompte en encàrrecs professionals.

Ajuda amb les declaracions fiscals?

Et recomanem l'assessoria fiscal Buxaderas. Les consultes telefòniques són gratuïtes i els socis de la FEFAC tenen descomptes especials en encàrrecs professionals.

Quins són els requisits per obrir?

Quins productes pots dispensar?

Pots vendre medicaments online?

L'assessoria legal ARCO respon. Les consultes telefòniques són gratuïtes i els socis tenen un 30% de descompte en encàrrecs professionals.

Com ha farmàcia has d'aplicar la normativa de protecció de dades?

Assertis o Tres60 Consultores et poden assessorar. Les consultes que realitzis tenen descomptes exclusius per a socis.

Pensant a fer una pàgina web?

AMC Gestión és la solució. Consulta els seus descomptes per a socis.

Vols demanar una subvenció?

Contacta amb el Departament de Subvencions de FEFAC.



La borsa de treball de FEFAC és un dels serveis estrella de l'empresarial. Si aquest 2022 necessites personal, posa't en contacte amb l'equip de FEFAC. Al llarg d'aquest any també organitzarem sessions i jornades formatives sobre aspectes laborals, fiscals i legals per ajudar als titulars en la seva tasca diària i millorar la gestió de la farmàcia. Per mantenir-te informat sobre les formacions i altres informacions, dona't d'alta en el servei diari de notícies. La newsletter diària és un servei bàsic per a tot associat, imprescindible per assabentar-se de les informacions més rellevants del sector farmacèutic i del món sanitari.

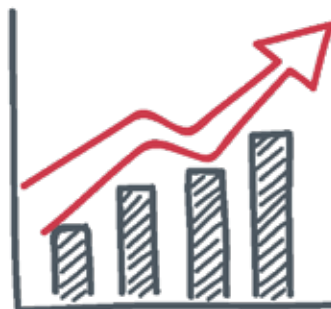
Recorda que al web de la FEFAC trobaràs l'espai Covid-19, on analitzem, interpretem i sintetitzem l'allau d'informació, normativa i la informació de caràcter tècnic. Al nostre web també trobaràs el llistat d'empreses proveïdores amb les quals FEFAC té signat un acord de col·laboració per oferir als socis descomptes i preus especials.

Recorda que l'equip de FEFAC atén totes les consultes dels socis de dilluns a divendres de 9 a 20 hores de manera personalitzada. Actuem amb diligència per oferir solucions com més aviat millor. Donem respostes clares i de qualitat. Posa'ns a prova!

FEM MEMÒRIA...

FEFAC 2021

1. MILLORA DE LA VIABILITAT EMPRESARIAL



- Reunions amb els partits polítics abans de les eleccions del 14F



FEFAC



ERC
PSC

JUNTS PER CATALUNYA



Cs
PP
VOX



DENTAID

IQVIA

- Reunions amb laboratoris i companyies del sector: Nestlé, ISDIN, anefp, Dentaïd, IQVIA

- Reunions amb el Departament de Salut (4 reunions 2021)

Accions de FEFAC en el context de la COVID-19

- Departament de Salut: seguiment i publicació d'informació.
- Col·legis de Farmacèutics: demanar accés a la vacuna per al personal de farmàcia, com a professionals sanitaris que són.
- Protecció civil: ser membres del CECAT-PROCICAT. Participació en 30 reunions durant 2021.
- Mossos d'Esquadra: acord per garantir la seguretat a les farmàcies.
- PIMEC:



- Realització de test d'antígens ràpids (TAR) de COVID-19 a les empreses d'arreu del territori català amb el suport de la distribució farmacèutica.
- Oferir el Pla de Viabilitat Empresarial de PIMEC als socis de la FEFAC.
- Aconseguir que les farmàcies afectades econòmicament per la COVID-19 tinguessin accés als ajuts directes del Govern espanyol.





• Informar la població a través de les farmàcies de l'assaig clínic de la Fundació Lluita Contra la Sida i les Malalties Infeccioses (FLS) - IrsiCaixa per trobar nous tractaments contra la COVID-19



• Amb FECASARM, patronal de l'oci nocturn, fer dels entorns de treball espais de molt baix risc de contagi.

Reconeixement de la tasca dels farmacèutics durant la COVID-19

• Més del 80% de les farmàcies han aconsellat a persones que manifestaven símptomes de la COVID-19 que no havien pogut accedir al sistema de salut.

• El 91% de les farmàcies han mantingut els llocs de treball (no han aplicat ERTD, acomiadaments o finalitzacions de contracte).

• El 76,2% dels farmacèutics estima que la crisi de la COVID-19 ha reforçat el paper de la farmàcia comunitària dins del sistema sanitari.

• El 95,6% dels farmacèutics han tingut a la seva disposició equips de protecció per a professionals (mascaretes, guants, bates d'un sol ús...).

* Venda online

• FEFAC desplega línies de treball per defensar el canal farmàcia i donar-li suport davant el desafiament de la venda online:



Àmbit legal



Àmbit formatiu



Àmbit comercial



Anàlisi d'alternatives

• Es presenta la "Guia per a la venda a distància al públic a través de llocs web de medicaments d'ús humà no subjectes a prescripció mèdica", fruit del consens de Salut, CCFC i FEFAC.

Nous acords i col·laboracions

• Col·laboració amb Mossos d'Esquadra per reforçar la seguretat de les farmàcies

mossos



- Canal de denúncies: si una farmàcia pateix un furt o delictes de danys, desconeix la identitat de l'autor dels fets i no pot aportar cap data, pot tramitar la denúncia a través d'aquest canal.
- Informar de possibles estafes
- Reforçar la relació entre titulars i referents territorials de relacions amb la comunitat i grups de proximitat dels Mossos

• Conveni de col·laboració amb fedefarma pel suport del desenvolupament professional i del farmacèutic comunitari.



• Acords de col·laboració amb Alliance Healthcare per millorar la gestió de les farmàcies i també en matèria de RSC.

2. MILLORA DEL POSICIONAMENT DE FEFAC



- Més de 10 hores de presència a la ràdio.
- Més de 250 impactes en mitjans de comunicació (generalistes i especialitzats).
- Prop de 3.000 seguidors a Twitter.
- Més de 300 notícies publicades al nostre web (70% de contingut propi).
- Newsletter diària amb informacions classificades per ordre d'importància.
- Agenda per estar sempre al dia.
- 3 números de la Revista FEFAC (1.500 exemplars cadascun).
- 25 notes de premsa durant 2021 enviades als mitjans.
- FEFAC es consolida com a font d'informació accessible i de suport en temes d'actualitat sanitària.



Frena el sol, frena el lupus

La farmàcia catalana s'implica en la salut de les persones amb lupus de tota Espanya

- Col·laborador: ISDIN
- Catalunya, Aragó, Astúries, Balears, Cantàbria, Madrid, Granada, Jaén, Murcia, Pontevedra i Sevilla. En 2021 incorporem: Salamanca, Almeria, Castella La Manxa i Ourense.



■ 2021
▨ Anterior



Frena el sol,
frena el lupus

- 1096 farmàcies participants a Espanya
- 57% de cobertura de malalts de lupus a Espanya
- Twitter: prop de 1.000 seguidors
- Facebook: més de 3.000 seguidors

3. SER MÉS ÚTILS ALS SOCIS



- Negociació del conveni col·lectiu
- + de 30 circulars dels nostres assessors enviades als associats sobre temes laborals, fiscals, legals, en matèria de TIC's i RGPD, pàgines web i subvencions.
- Borsa de Treball:



- 7 de cada 10 farmàcies troben personal a través de la borsa de treball de FEFAC
- 55% de les sol·licituds per trobar farmacèutic cobertes
- 90% de les sol·licituds per trobar auxiliar cobertes
- + de 1.000 e-mails durant 2021
- Millorem la convalidació del títol de farmàcia no UE a través de la col·laboració amb PIMEC.

- Formació: 1 curs propi cada mes.
- FEFAC i PIMEC han desenvolupat un programa formatiu per certificar les competències professionals dirigit a farmacèutics i estudiants d'últims cursos.
- Proveïdors: + de 30 proveïdors amb serveis i preus especials



FEFAC

Junts seguim
fent camí!





QUADRE DE COMANDAMENTS

En aquest article, Luis de la Fuente, CEO del grup MDF, proporciona les claus per controlar els KPIs de la teva farmàcia



Qualsevol persona que estigui al capdavant d'una farmàcia sap que la gestió d'un negoci no és una cosa simple ni senzilla; requereix de temps, dedicació, coneixement, lideratge, i molta informació. En aquesta ocasió ens centrarem en la necessitat de tenir dades i com treballar-les.

En el nostre dia a dia en la farmàcia generem una gran quantitat d'informació que, si produïm de manera adequada, es convertirà en una sòlida base sobre la qual concretar els nostres objectius, planificar l'estratègia i controlar els resultats.

L'ús d'eines que facilitin la tasca de recollida de dades és un aspecte clau i una de les opcions més efectives és l'ús de quadre de comandaments amb els quals podrem mesurar l'activitat de la farmàcia i generar, a partir d'aquí, una visió general dels nostres resultats.

D'aquesta manera, l'ús de quadres de comandament ens permet el seguiment de l'evolució de la farmàcia des de diversos punts de vista, controlar el resultat de les accions empreses per a cada categoria i el grau de compliment dels propòsits marcats, convertint-se en una valuosa ajuda per al disseny de la nostra estratègia.

Quines característiques ha de tenir el quadre de comandaments perquè sigui útil?

De fàcil consulta per a recaptar la informació necessària de manera eficient, sense que comporti massa temps, només així podrà formar part del nostre dia a dia.

Adaptat a les necessitats reals de la farmàcia, evitant l'anomenat "paràlisi per anàlisi" a causa de tenir un excés de dades que no són clau per a la nostra estratègia.

Interconnectat entre les àrees que analitza, així podrem treure conclusions a partir de la regla causa-efecte.



Accés a dades històriques de la farmàcia, per a establir metes reals i assolibles en funció a les tendències del nostre negoci.

Comparativa amb el mercat de les nostres dades, per a adaptar l'estratègia a les accions de la competència.

Àrees del quadre de comandaments

1. Indicadors Financers, amb tota la informació sobre l'evolució econòmica de la farmàcia, que inclourà dades com els objectius de Xifra Total de Vendes, evolució de les categories, Tiquet Mitjà, unitats per operació, etc.

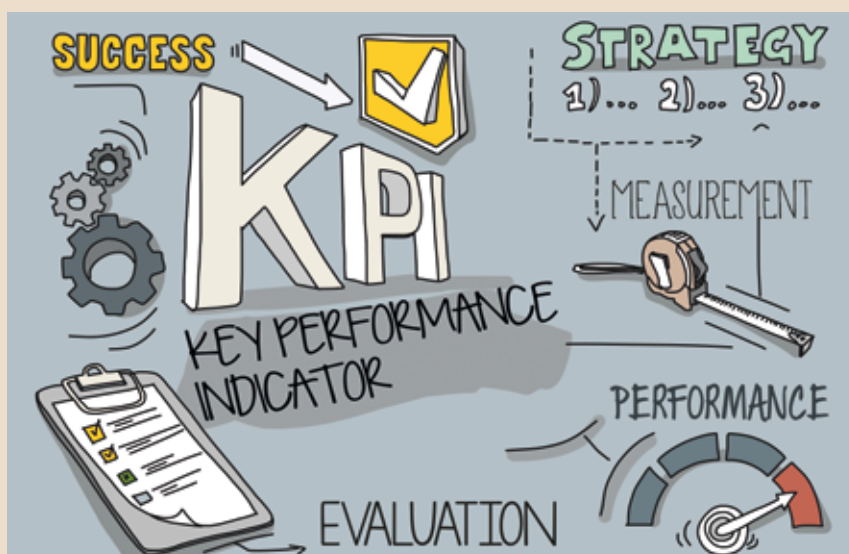
2. Indicadors de Clients, amb dades sobre tots els clients fidelitzats, tant en l'àmbit global com individual. Inclou indicadors com: increment, retenció i satisfacció dels clients; adquisició de nous clients; rendibilitat per client.

3. Indicadors d'Equip, que permeten controlar l'evolució dels treballadors; recollirà els seus horaris, tiquet mitjà, nombre de vendes, formacions, etc.

4. Indicadors de Processos, per controlar la rendibilitat de les accions i eines emprades diàriament, amb

KPIs com el temps mitjà de preparació d'una comanda, temps d'atenció a un client o solució d'una incidència, temps de fabricació per unitat, etc.

5. Indicadors d'Estoc i control de productes, destacant la rotació, el control de caducitat i l'estancament.



QUÈ PODEM FER AMB TOTA AQUESTA INFORMACIÓ?

1. Controlar-la de manera periòdica, sense necessitat de tornar-se boig, però és important realitzar un seguiment, almenys mensual, per saber què està passant en la nostra farmàcia.

2. Analitzar i interpretar les dades per treure conclusions de valor.

3. Utilitzar-la per a establir objectius i planificar estratègies a curt, mitjà i llarg termini amb una base sòlida.

4. Comunicar-la a l'equip, de manera que aquest conegui el que és molt rellevant per a la farmàcia i s'orientin tots als objectius marcats.

El seguiment i anàlisi dels quadres de comandament és una de les peces angulars de l'estratègia de les farmàcies modernes, que els permet analitzar el seu passat i present per tenir èxit en el futur.



”

El seguiment i anàlisi dels quadres de comandament és una de les peces angulars de l'estratègia de les farmàcies modernes

IMATGE 1

Concepte de quadre de comandaments

IMATGE 2

Concepte de KPI's

IMATGE 3

Concepte de col·laboració

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/



KIT DIGITAL

Vols millorar la teva presència a internet? T'agradaria saber si la teva pime és cibersegura? Vols iniciar una campanya d'-email marketing?

El Kit Digital és una iniciativa del Govern d'Espanya que té com a objectiu subvencionar la implantació de solucions digitals disponibles al mercat per aconseguir un avanç significatiu pel que fa a maduresa digital de les empreses beneficiàries a través de les solucions dels agents digitalitzadors. El pressupost és de 3.067 M€ fins al 2023.

Em puc acollir com a farmàcia?

Si. Amb Kit Digital les farmàcies interessades podran accedir a un catàleg de solucions que les ajudaran a avançar en el procés de digitalització: des de millorar la presència a Internet, la gestió empresarial (ERP i

CRM), el teletreball, la ciberseguretat, i molts altres "paquets digitals".

Com funciona?

Cal sol·licitar l'ajut per obtenir un bo digital que es podrà bescanviar per "paquets digitals" que oferiran diferents empreses. Els bons digitals van de 2.000 a 12.000 euros (segons el nombre de treballadors) i només es podran bescanviar en les empreses digitalitzadores que participen.

Com es pot sol·licitar l'ajut?

El primer pas és fer el registre a la plataforma Acelera Pyme i fer els tests d'avaluació de Maduresa Digital. (<https://acelerapyme.gob.es/kit-digital> // Autodiagnòstic)

Des d'aquest mateix portal es podrà sol·licitar el bo digital i identificar les millors solucions i agents digitals.

PIMEC, amb el suport de FEFAC, vol ajudar-te a obtenir el teu bo digital. El segon pas és estar al corrent de tota la informació. Per això, cal omplir el formulari (<https://www.kitdigital.net/empreses-beneficiaries/#formulari>)

La primera convocatòria, per a empreses entre 10 i 49 empleats, s'obre el 15 de març. Les convocatòries per a petites empreses o microempreses d'entre 3 i 9 empleats i microempreses d'entre 1 i 2 empleats i persones en situació d'autoocupació s'obriran durant el mes de juny de 2022.



Frena el sol,
frena el lupus



FARMACIA PARTICIPANTE

www.frenalupus.com



FrenaelSolFrenaelLupus



@Frenasol



ACCIONS DE RSC DESTACADES 2021



FARMÀCIA INOBLIDABLE - FPM

FEFAC va sumar-se a la campanya de la Fundació Pasqual Maragall 'Comerços Inoblidables', animant a totes les farmàcies catalanes a sumar-se a la causa, fent costat a la tasca de recerca de la Fundació Pasqual Maragall per la prevenció i detecció precoç de l'Alzheimer, així com el seu programa de suport terapèutic a familiars cuidadors de persones amb Alzheimer.



CANAL GLAUCOMA - IMO

L'IMO Grupo Miranza va presentar una nova plataforma per a pacients i familiars, el Canal Glaucoma. Aquesta eina compta amb la col·laboració de FEFAC. L'usuari pot trobar informació sobre glaucoma i hipertensió ocular, consells sobre glaucoma i esport, conducció, emocions, nutrició i falsos mites. També informació sobre futures teràpies i investigació.



OXIGEN PER A L'ÍNDIA

La FEFAC va sumar-se a la campanya de la Fundació Vicente Ferrer 'Oxigen per a l'Índia' davant l'augment de contagis per COVID-19 al país i davant la necessitat de dotar al seu hospital a Bathalapalli d'un generador d'oxigen. L'objectiu de la campanya era recaptar fons per disposar d'aquest generador. Per centralitzar les donacions la Fundació Vicente Ferrer va crear un sistema de donacions a la pàgina web de la Fundació.



CÀNCER DE MAMA

Durant el mes d'octubre de 2021, la Fundació Oncolliga va dur a terme, amb la col·laboració de FEFAC, la campanya solidària 'Sigues una mà amiga' a les farmàcies de la província de Barcelona, amb motiu del Dia Internacional del Càncer de Mama (19 d'octubre). Més de 300 farmàcies s'hi van sumar per promoure hàbits de vida saludables per a la prevenció del càncer de mama, femení i masculí, i convidant a tothom a ser mans amigues d'Oncolliga.

FOTO: RÀDIO 4



TV2. CAFÈ D'IDEES

18 de gener de 2022



TEST D'ANTÍGENS

A principis de gener, el Departament de Salut va demanar la col·laboració de la xarxa de farmàcies per registrar el resultat positiu de TAR realitzats a domicili. FEFAC va fer declaracions sobre aquest tema, destacant tres aspectes importants d'aquesta mesura: només ho poden fer les farmàcies adherides al programa TAR, és una mesura temporal prevista mentre duri la incidència de casos i que les farmàcies no tramen les baixes laborals.

Se'n van fer ressò mitjans d'àmbit nacional com La Sexta, Antena 3 i TV2, que van entrevistar-se amb el president de la FEFAC, Antoni Torres, alguns per rodar presencialment i altres per obtenir declaracions online.

També van recollir les seves declaracions, RNE (àmbit nacional) i Cadena Ser, Ràdio 4 i la Cope, entre d'altres emissores d'àmbit autonòmic.

QUÈ DIUEN ELS MITJANS?

Els test d'antígens a les farmàcies han estat el tema més destacat a la ràdio, televisió i premsa durant el mes de gener

És la primera vegada que la farmàcia comunitària diagnòstica i integra els resultats o dades directament en la història clínica del pacient sense ulterior comprovació analítica. Al mateix temps, es generen tres accions immediates quan el registre és d'un cas positiu: es rep notificació en atenció primària per realitzar el seguiment clínic del malalt, a salut pública, per controlar l'evolució de la pandèmia, i al Departament de Treball, per gestionar la baixa laboral de la persona.

Des de l'empresarial hem defensat que les farmàcies estan capacitades per emetre no només informes clínics, sinó també Certificats Covid Digitals de la UE. "Manca de lògica que actualment puguem supervisar proves realitzades amb test de diagnòstic en la campanya de les escoles que generen codi QR, que puguem dispensar envasos de test de diagnòstic als ciutadans perquè es realitzin autotest, que puguem supervisar proves amb test d'autodiagnòstic i que, malgrat tot això, no puguem supervisar amb test de diagnòstic a qualsevol persona", ha dit Antoni Torres.

REGULACIÓ DEL PREU DELS TEST

Durant el mes de gener de 2022 són molts els mitjans que s'han fet ressò de la regulació del preu dels test d'antígens i els possibles desproveïments generats per aquesta mesura.

El president de FEFAC, Antoni Torres, va atendre els periodistes de diferents televisions a Catalunya (TV3, Betevé, La Xarxa, 8TV...) i a Espanya (Antena 3). També van tractar aquest tema agències com EFE, que va emetre un comunicat, i mitjans escrits, com La Vanguardia, Crónica Global, Vilaweb, Expansión, entre d'altres. També vam poder escoltar què estava passant amb els test a les farmàcies a la ràdio, en diverses ocasions, en emissores com RAC1 o Catalunya Ràdio.

Des de l'empresarial veiem aquesta mesura de manera dual. És positiu perquè el test és un producte sanitari que ha d'estar a l'abast de tot el món i la farmàcia és la xarxa de professionals sanitaris més pròxima, accessible i uniforme. A més, suposa que, al no distribuir els test en xarxes comercials de consum i no sanitàries, les farmàcies puguin continuar realitzant la seva triple labor, abans, durant i després de la dispensació. I, finalment, aquesta mesura acaba amb l'augment excessiu de preu fruit de la relació ofereix demanda. Quant a la forma, creiem que és molt millorable, ja que es pren en el moment en què les farmàcies i distribució acabaven de reposar els seus estocs, esgotats dies abans de Nadal, és a dir en un moment en què l'impacte econòmic és màxim i sense cap mesura compensatòria, reguladora ni de moratòria perquè les farmàcies que van comprar test a preus més alts abans que entri en vigor la normativa i que ara evidentment tindran un impacte negatiu. Quant al moment, pensem que hauria d'haver-se realitzat al principi, per aconseguir un mercat estable.

DECLARACIONS D'ÒSCAR DOÑATE, MEMBRE DE LA JUNTA DE FEFAC

El farmacèutic i membre de la Junta Directiva de la FEFAC, Òscar Doñate, va atendre a l'Agència Catalana de Notícies (ACN) el passat 15 de gener. La peça informativa elaborada per ACN va ser publicada en diferents mitjans de comunicació, entre ells Notícies 324, La Vanguardia, El

Punt Avui, Diari Més Digital, Diari de Girona, Ràdio Capital, El Nacional.CAT, CatalanNews, La Retirada Madrid.com. Òscar Doñate declarava que els farmacèutics celebren que es limiti el preu dels tests, però criticava que la mesura arriba "tard" en les declaracions realitzades.



FOTO: ACN

CONNEXIÓ EN DIRECTE!

Marina Oriol, farmacèutica i vicepresidenta de l'Associació de Farmàcies de Barcelona (AFB), va explicar des de la seva farmàcia al barri de Poblenou al programa de ràdio de Samanta Villar, Avui Sortim, com va anar el primer cap de setmana amb els preus dels

test d'antígens regulats. Va ser en una connexió en directe realitzada pel periodista Pascual Labarta. Tot seguit, també en directe i al mateix programa, va parlar també l'Antoni Torres, president de la FEFAC, per donar la visió de l'empresarial de farmàcies.



FOTO: FEFAC



SEGURIDAD
PARA FARMACIAS

RENUEVE SU
SEGURIDAD



ESPECIALISTAS EN
LA SEGURIDAD Y
GESTIÓN DE
FARMACIAS

MONITORIZACIÓN
DESDE EL MÓVIL



PROTECCIÓN
24 HORAS
7 DÍAS A LA SEMANA

CONSULTE SOBRE NUESTRO RENTING



PROTEJA SU
FARMACIA

SIN INVERSIÓN INICIAL



CONEXIÓN A
CENTRAL
RECEPTORA DE
ALARMAS



MONITORIZACIÓN
EN FULL HD DESDE
EL MÓVIL

#BECOVERT

902 099 510
covertsecurity.es

Covert Security S.L.
Fructuós Gelabert 2-4 8.1
EDIFICIO COMATA 1
Sant Joan Despí
Barcelona 08970

ESTA INFORMACIÓN NO TIENE CARÁCTER CONTRACTUAL, SUJETO A CAMBIO SIN PREVIO AVISO. *LOS PRECIOS NO INCLUYEN EL IVA



COMPANY

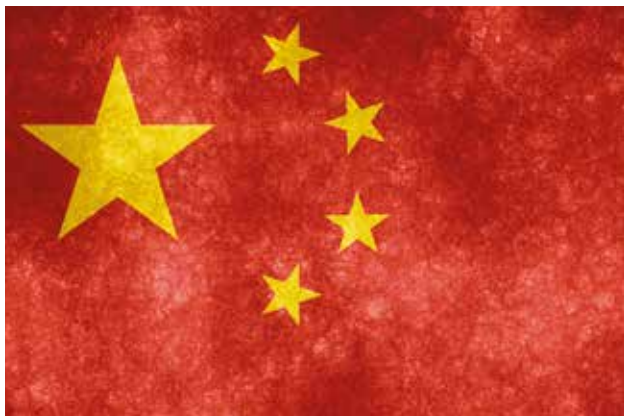
THE HOME OF T PEOPLE



Benefíciate de los principios
activos de nuestras infusiones

WWW.TCOMPANYSHOP.COM

NOTÍCIES DESTACADES



XINA, REBOST FARMACÈUTIC

Una notícia publicada a 'Nikkei Asia' explica que a la Xina les empreses emergents del descobriment de fàrmacs estan sorgint una darrera de l'altra. El país, conegut des de fa temps per produir genèrics i principis actius, ha començat a descobrir nous medicaments biològics, encara més difícils de produir. Xina és el segon mercat farmacèutic més gran després del mercat dels Estats Units.



ELS FARMACÈUTICS ALS EEUU

Un nou informe de l'Escola de Salut Pública de la Columbia University Mailman School, 'The prescription of trust', reflecteix que el 80% dels pacients als Estats Units veuen els farmacèutics com una part integral de l'equip d'atenció mèdica. Als Estats Units es preveu que els professionals farmacèutics desenvolupin un paper cada vegada més integral en la gestió de l'atenció.



'GUARDIANS DE LA SALUT'

Al Quebec, les persones no vacunades han d'anar acompanyades per un 'guardià de la salut' (personal de la botiga, farmàcia o persona autoritzada) si volen entrar a comprar en una farmàcia que estigui dins d'un centre comercial. Les persones no vacunades només tenen accés a determinades botigues per satisfer les necessitats bàsiques, i tampoc poden comprar presencialment alcohol. Quebec és una de les províncies canadenques que ha imposat mesures més severes durant la pandèmia.



SALUD DIGITAL A EUROPA

El grup farmacèutic de la Unió Europea (PGEU) ha plasmat en paper la seva visió sobre el rol actual i futur de la comunitat de farmàcia en salut digital. Així, el grup recull en el seu informe 'Position Paper on Digital Health', la seva posició sobre salut digital, àmbit en el qual els farmacèutics europeus defensen l'equitat per a tots els pacients, assegurant que les solucions alternatives a la digitalització romanguin disponibles per aquells pacients que les necessitin.



Edicions MIC

93 799 07 07

www.revistesamida.cat



NUEVA GAMA DE
productos deportivos

Conócelos



García 1880
Sucesores de Manuel García S.L. & Walking Sticks Int. S.L.
Carretera Segorbe - Castellón/0-100-12400 Segorbe (Castellón)
T (+34) 964 710 322 comercial@garcia1880.com - ESPAÑA - VALEN



Molestia
o lesión

Te damos una solución



Productos de
compresión y
estabilización



Extrafino
y ligero



Ultra-
transpirable



Ajustable

SPORT
García
1880

Silprene-F3



Triple
capa de
Silicona

www.garcia1880.com

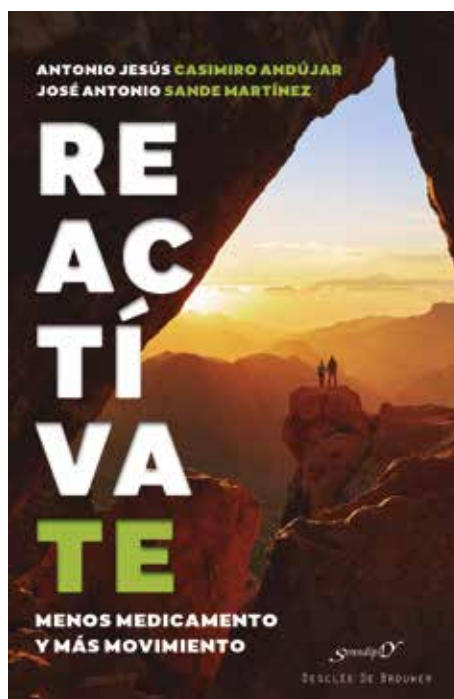


SIMPLIFICA TU NEGOCIO

Simplifica el teu negoci 60 dies per aprendre gestió, màrqueting, vendes, lideratge i productivitat personal. Un nou llibre de Donald Miller que és més valuós que qualsevol curs d'una escola de negocis. La majoria de les persones comença la seva carrera professional sense entendre com fer créixer un negoci o una empresa. És difícil tenir èxit sense un enteniment bàsic de com funcionen els negocis. En aquest llibre s'acompanyen seixanta lectures diàries per fer un salt en la teva carrera o negoci. Donald Miller ha après com arribar lluny fent servir els principis que exposa en aquest llibre. És autor del supervendes del New York Times "Com construir una Storybrand?" i de "Màrqueting simple". Segons Donald Miller, una sòlida formació empresarial no hauria de costar desenes de milers de dòlars i hauria de centrar-se en l'ensenyament d'habilitats pràctiques que es tradueixin en l'èxit empresarial. Aquest llibre està dissenyat per ajudar-te a tu i al teu equip a convertir-vos en professionals valuables. Els professionals que aporten valor aconseguen fer més coses en menys temps, creen menys estrès i més claredat, i guanyen més, tant per a ells com per a aquells pels quals treballen. Un equip de professionals valuables és imparable.

LLIBRES RECOMANATS

Et recomanem un llibre de Donald Miller per millorar la gestió del teu negoci, un per reactivar-te gràcies a l'esport i un per entendre a aquelles persones altament sensibles.



REACTÍVATE

Antonio Jesús Casimiro Andújar, llicenciat i doctor en Educació Física, i José Antonio Sande Martínez, mestre d'Educació Física i terapeuta emocional, són els autors d'aquest llibre publicat per Desclee de Brouwer. És l'esport una moda o una necessitat?, és de bojós o d'assenyats veure infinitat de persones practicant exercici físic en parcs, muntanyes o gimnasos?, ho fan per a evadir-se o per a trobar-se?, per salut o bellesa? Aquest llibre suposa la compressió de l'exercici físic i l'esport com una eina excepcional per a l'equilibri emocional, personal i relacional, així com per a la pacificació de la ment, les emocions i l'esperit.



LA FUERZA DE SER ALTAMENTE SENSIBLE

Meritxell Garcia Roig és formadora, escriptora i coach experta en empatia i en alta sensibilitat. Desconèixer el tret ha portat a entendre-ho com una font d'ansietat i sobresaturació per no conèixer els sistemes interns de sensibilitat. S'ha titllat a les persones altament sensibles de massa emocionals, "tiquis miquis" i nosaltres mateixes ens hem sentit bestioles rares que no encaixem. Aquest llibre és una guia per a entendre aquest el tret de la personalitat que és ser altament sensible i posar en positiu i valor les seves característiques.

10 MINUTS

Coneixes la regla dels 10 minuts? Si et costa molt començar una tasca... potser aquesta regla pot ajudar-te. Simplement, t'has de dir a tu mateix: "Ho faré durant 10 minuts i quan passi aquest temps decidiré si continuo endavant". Nou de cada 10 vegades decidiràs continuar.



SABIES QUE...?

A més d'elefants, ximpanzés, dofins o garses, alguns peixos també semblen reconèixer-se davant un mirall, segons un grup de científics. Fa tres anys els experts van publicar un estudi en la revista 'PLOS Biology' i ara els mateixos experts aporten en aquesta publicació noves evidències que corroboren la capacitat d'autoconsciència d'aquests animals.

DIA DE LA DONA 8 MARÇ

El 8 de març se celebra el Dia Internacional de la Dona. A Espanya, la professió farmacèutica és la que té un major percentatge de dones col·legiades, amb més del 70%.



PER QUÈ...?

Per què somiem? No sols els humans sinó també els mamífers. Se somia per sobreviure. El son permet ordenar, gravar i classificar la informació percebuda durant el dia, processos clau per al correcte equilibri psicològic.



FRASE CÈLEBRE

”

Som pols d'estrelles reflexionant sobre estrelles

Carl Sagan va ser un astrònom, astrofísic, cosmòleg, astrobiòleg, escriptor i divulgador científic nord-americà. Aquesta icònica frase no és una expressió merament poètica, sinó que té una base científica: els nostres àtoms i els de tot allò que existeix estan fets de restes d'estrelles antigues que van morir en el passat remot de l'univers.

“Una manera diferente de entender el asesoramiento a las oficinas de farmacia”

SERVICIO INTEGRAL

- Área jurídica
- Protección de Datos
- Recursos Humanos
- Fiscal – Contable
- Consultoría
- Negocio Familiar



Para más información acceda a nuestra web:
www.escura.com/oficinas-de-farmacia

O envíenos un email a: escura@escura.com

Encuéntrenos en:
Londres, 43 – 08029 Barcelona – Tel. +34 93 494 01 31

Reconocidos por:



ACCIÓ

Generalitat de Catalunya



¿QUIERES **COMPRAR**
O **TRASPASAR** TU FARMACIA?
EN **CETAFARMA** TE HACEMOS
FÁCIL EL CAMINO

Desde el año 1984 dedicados a las transmisiones de farmacias

 934 674 017  628 437 702  www.cetafarma.com

 Delegación Barcelona - C/ Mallorca 272-276 - 5º 4ª



CetaFarma
COMPRVENTA DE FARMACIAS