

JORNADA DE CF REINVENTE SU FARMACIA

'Grandes', 'medianas' y 'pequeñas': todas tienen un camino para mejorar

CF correofarmacautico@correofarmacautico.com
Grandes, medianas y pequeñas. Todas las oficinas de farmacia españolas se encuentran ante un futuro incierto y todas, independientemente de su dimensión, tendrán que actuar en su negocio para garantizar su rentabilidad y, por tanto, su continuidad futura. Pero no siempre se tiene claro cuál es el camino que se debe seguir. CF, coincidiendo con su noveno aniversario, quiere ayudarle a vislumbrarlo.

El próximo 28 de junio el Hotel Ritz de Madrid será el punto de encuentro de farmacéuticos llegados de distintos puntos de España para conversar, presentar y debatir las iniciativas que les han ayudado a fortalecer su negocio. Los asistentes contarán con la aportación de asesores y consultores del sector, todos ellos farmacéuticos. Todos tienen a sus espaldas muchos años de trabajo del lado de la oficina de farmacia y todos conocen, de primera mano, los miedos y las dudas que pueden surgir a la hora de plantear un nuevo proyecto.

EN PRIMERA PERSONA

Hay ocasiones en las que sirve de más ayuda oír la experiencia y los casos con-

ESPECIAL CORREO FARMACÉUTICO
IDEAS PARA ACTIVAR SU FARMACIA
 PROMOCIÓN DE EXCELENCIA. Cómo que la crisis se ha mejorado (pág. 27). AL SERVICIO DE LA GESTIÓN. La planificación de ventas como apoyo al "marketing" de la compra (pág. 28). LA CARA ASISTENCIAL DE LA INFORMÁTICA. Programas informáticos, los grandes aliados para el desarrollo de la CF (pág. 29). AUTOMATIZACIÓN DE LA BOTICA. La crisis no frena la apuesta por la robotización (pág. 30). GESTIÓN AL SERVICIO DEL PACIENTE. Una atención en múltiples, cómoda y satisfactoria (pág. 31).

Surtido + servicios + selección = éxito
 Expertos coinciden en señalar que la farmacia que selecciona sus productos y sus servicios adaptados a las necesidades de sus pacientes sale fortalecida de la crisis. Con esto actuar sobre algunos aspectos clave (promoción, tecnología y consejo).

cretos de quienes han sabido adaptar su negocio a sus necesidades del momento y a su proyecto de futuro. Para ello, CF ha citado a tres boticarios que se han atrevido a innovar o arriesgar en momentos de crisis para defender y sacar adelante un proyecto de futuro en el que creían. Y cada una desde la perspectiva que le da ser una *farmacia pequeña, grande o mediana*.

Ricardo López-Lanchares, titular de una oficina de San Sebastián (Guipúzcoa)

que está diseñada y pensada al *milímetro*; Baltasar González, responsable de una *completa botica mediana* de Sanlúcar de Barrameda (Cádiz) y José Ibáñez, regente de una *rompedora* gran farmacia de Gavá (Barcelona), presentarán sus establecimientos y explicarán los aspectos que les animaron al cambio, cómo lo hicieron y qué resultados están obteniendo.

UN 10% MENOS PARA LOS GRUPOS
 Si quiere participar en la jornada de aniversario de

Algunas ideas.

CF se ha propuesto este año ayudarle a dar un impulso a su oficina de farmacia, motivo por el cual, ya en abril, publicó un especial dedicado en exclusiva a las posibilidades que ofrece su negocio (ver CF del 19-IV-2010). Expertos asesores cercanos al sector y farmacéuticos señalaron en estas páginas la importancia de llevar una gestión del producto adecuada, las aportaciones de las nuevas tecnologías y el valor de dar un servicio sanitario completo.

CF está a tiempo, ya que el plazo de inscripción expira el próximo 22 de junio. Además, a quienes estén interesados se ofrece un descuento del 10 por ciento de la matrícula para grupos (a partir de 3 personas).

Para más información puede consultar la página 32 o en la *web* del periódico www.correofarmacautico.com, así como llamar al número de teléfono 902 99 68 38 o enviar un correo electrónico a la dirección jornadacf@unidadeditorial.es.

OPINIÓN JUAN ANTONIO SÁNCHEZ*

730 días... más para invertir en la farmacia



El autor reflexiona sobre la oportunidad que presentan las ayudas fiscales 'antri-crisis' desarrolladas por el Gobierno para incentivar las inversiones en la oficina de farmacia.

Me valdré del título de una canción del cantautor Jorge Drexler para definir un renovado espectro, en lo que a libertad de amortización con mantenimiento de empleo se refiere. El pasado 13 de abril fue publicada en el *BOE*, dentro del Real Decreto Ley 6/2010, de 9 de abril, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, la "ampliación de la libertad de amortización con mantenimiento de empleo a los años 2011 y 2012".

Cierto es que, "con la que está cayendo" en el mundo económico de la farmacia, resulta alentador la incorporación de medidas como la anteriormente mencionada. Si tenemos en cuenta los posibles efectos que pueden tener en las cuentas de explotación de las oficinas de farmacia españolas la entrada de vigor del "otro Real Decreto" (Real Decreto Ley 4/2010, de 26 de marzo, de racionalización del gasto farmacéutico con cargo al Sistema Nacional de Salud) llega como "agua de mayo" esos 730 días más, que ayudarán a evaluar el impacto fiscal y numérico de una inversión en las farmacias de nuestro país.

Sabido es que las prisas no suelen ser buenas consejeras en casi ningún aspecto cotidiano (originalmente este mecanismo de diferimiento impositivo finaliza el próximo 31 de diciembre de 2010). Aún más, conociendo la dificultad con la que a veces muchos farmacéuticos llegan a conocer los mecanismos de planificación fiscal a su alcance. Tanto los medios, como los que nos dedicamos a estos menesteres, tenemos la obligación de difundir y sobre todo traducir las complejas normativas que nuestros legisladores ponen a nuestra disposición.

Podemos afirmar que durante 2009 y lo que llevamos de 2010, las farmacias han valorado la aplicación de la libertad de amortización con mantenimiento de empleo, así como la reducción del 20 por ciento de rendimiento neto positivo. Ambas medidas se sostienen básicamente en el requisito de mantenimiento de empleo. Y lo más importante en su carácter de compromiso en los dos años posteriores a la inversión realizada en el caso de la libertad de amortización.

AL FIN UN PEQUEÑO ALIVIO

En fechas como las actuales donde la práctica totalidad de las farmacias se encuentran "pasando cuentas con el *fisco*", mediante la declaración de renta 2009, es necesario transmitir al farmacéutico que durante los próximos tres años, tendrá la oportunidad de realizar la deseada reforma de su farmacia, consiguiendo un resultado menos agri dulce que el que normalmente los fiscalistas estamos habituados a explicarle. En otras palabras, tanto con la libertad de amortización antes señalada, como con la posible reducción del rendimiento neto (aplicable en 2009, 2010 y 2011), constituyen desherramientas de planificación que, si los números se lo permiten, le cambiarán la cara cuando presente sus próximas declaraciones fiscales.

Bienvenidas sean este tipo de medidas coyunturales aplicables a la mayoría de farmacias españolas que han visto en la última década mermados sus márgenes de beneficio, gracias a la batería de RD publicados en su contra. En periodos como el actual, en los que las campañas publicitarias arregan a la sociedad a "salir de la crisis", las farmacias pueden contribuir con su grano de arena, manteniendo el empleo en sus establecimientos y favoreciendo la aplicación de ahorros fiscales inmediatos. Lo dicho, a planificar toca.

*Economista asesor fiscal y socio coordinador de A.pime.



Ricardo López-Lanchares.

El valor del detalle y la minuciosidad

CF Ricardo López-Lanchares es el titular de una *pequeña* oficina de farmacia de San Sebastián (Guipúzcoa). Pequeña en espacio pero grande en espíritu. Con sus escasos 30 metros cuadrados de superficie de planta (la planta baja está dedicada en exclusiva a la atención al paciente y la superior para el almacenamiento de los productos), esta oficina de farmacia destaca por tener un mobiliario pensado para favorecer la rotación de sus productos de exposición y aprovechar al máximo el contacto directo con el paciente.



Baltasar González.

Un proyecto con visión de futuro y dinámico

CF. Asesoramiento nutricional y en dermocosmética, formulación magistral, herboristería y cuidado infantil. Son sólo algunos de los servicios que ofrece La Mandrágora, la botica de Baltasar González en Sanlúcar de Barrameda (Cádiz). Concibe su oficina como un servicio que debe adaptarse a las necesidades del paciente e innovar para estar a la altura de sus exigencias. Eso le ha llevado, entre otras cosas, a profesionalizar su gestión, a desarrollar campañas y a apostar por una máquina expendedora que trabaja las 24 horas del día.



José Ibáñez.

El servicio al paciente por bandera

CF. Un nuevo concepto de farmacia. Así se resume el proyecto de José Ibáñez en Gavá, Barcelona. Puntos íntimos para atender a cada paciente, auxiliares que derivan el paciente siempre al farmacéutico, personal cualificado (no farmacéuticos) que se dedica en exclusiva a cobrar (cajas), laboratorio sin barreras para transmitir profesionalidad, espacios diferenciados para cada familia de producto o servicio y un largo etcétera. Ibáñez presentará su modelo de negocio que tiene en dar servicios al paciente su pilar fundamental.