Revista del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada www.cofgranada.com

Granada . Granad

ENTREVISTA
D. Manuel
Fuentes

VIDA COLEGIAL
Actos Patronales 2008

Noticias esperanzadoras desde Bruselas

El abogado general del Tribunal de Justicia de la Unión Europea defiende que la tenencia y explotación de una farmacia pueda reservarse exclusivamente a farmacéuticos.

SEGURO MULTIRRIESGO DEL HOGAR



En A.M.A. lo sabemos y por eso hemos añadido nuevas ventajas para que dentro de su hogar tenga la seguridad que usted merece.

nuevas ventajas

- Protección Jurídica
- Daños estéticos al continente en cualquier garantía
- Bonificaciones
- Asistencia 24 horas
- Presupuestos personalizados
- Averias de electrodomésticos





Infórmate sobre todos nuestros Seguros y Servicios:

40 años asegurando a los profesionales sanitarios

A.M.A. Granada 958 292 600 Gran Via de Colón, 46 ; Bajo 18010 GRANADA

granada@amaseguros.com

Através de internet: www.amaseguros.com

Granada Farmacéutica

www.granadafarmaceutica.com www.cofgranada.com

Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada

Consejo Editorial:

- D. Manuel Fuentes Rodríguez
- D. Jesús Brandi Cotta
- D. José Carrillo Santos
- D. José Polo Fernández
- D. Francisco Cobo Jiménez
- D. Rafael Toledo Romero
- D. José Luis Nestares García-Trevijano D. Francisco Moix Subías
- Da. Olga Fuentes Sánchez
- Da. Ma del Mar Jiménez Salmerón
- D. Manuel Gómez Prieto
- Da. Virginia Ortega Lorenzo
- Da. Pilar Viseras Iborra
- Da. Adoración Jiménez de la Higuera
- Da. Ma Teresa Cuerda Correa
- D. José Sánchez Morcillo
- Da. Gloria Figueruela López
- D. Juan Sánchez Rava
- Da. Sara Yánguas Maroto D. José Mª García Barrionuevo
- Da. Celia Perales López
- D. Ángel Méndez Soto

Coordinación, redacción y producción:

www.ohcomunicacion.com info@ohcomunicacion.com

Diseño v maguetación:

D. Manuel Barreda Terán manuel@redondel.net

Colaboradores

- Da. Sara Aspízua Montávez
- Da. M. V. Casas Benavas
- Da. María José Ferrer Martín
- Da. C. García-Álix
- D. José María García Barrionuevo
- Da. B. García García
- Da. Inmaculada Martínez Marín
- Da. Soledad Morales Fernández
- D. Juan M. Pallás Soria (Cetafarma)
- Da. Celia Perales López
- Da. Belén Rodríguez
- Da. Carolina Rodríguez
- D. Jesús Sánchez-Aparicio
- D. Rafael Spínola Valdés

J. Gómez, J. Oguendo, istockphoto, Oh! Comunicación, CGCF, CACOF y COF Granada.

Publicidad:

D. Miguel Á. García Tf. 616 53 68 24

E-mail: magarcia@ohcomunicacion.com

Dirección, redacción y administración:

C/ San Jerónimo nº18-20 18001 Granada / 958 80 66 20

Depósito Legal: S.77-2006 ISSN: 1885-7922

EDITORIAL



El trabajo empieza a dar frutos

Cuando estábamos a punto de festeiar la Navidad, recibimos una de las noticias más esperanzadoras de los últimos meses para la profesión farmacéutica. El abogado general del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, D. Yves Bot, defendía en las conclusiones relativas a los procedimientos abiertos contra Italia y Alemania, que la tenencia y la explotación de una farmacia pueda reservarse exclusivamente a los farmacéuticos.

Esta aseveración del letrado, que ahora debe ratificar el Tribunal, es un paso muy importante en la defensa del sistema farmacéutico español que se viene haciendo desde los Colegios, Consejo Andaluz y fundamentalmente desde el Consejo General, Creemos que las conclusiones del abogado en el procedimiento contra Italia y Alemania serán ratificadas por el Tribunal, lo que podría influir decisivamente para que el comisario de Mercado Interior, D. Charles McGreew, paralice el Dictamen Motivado abierto contra España.

Lo venimos repitiendo con insistencia y con total determinación. Hay muchísimos argumentos para no tocar nuestro modelo farmacéutico. Los datos del sistema español en comparación con el de otros países europeos son contundentes y envidiables. Ofrecemos el servicio de mayor cobertura y calidad de toda la Unión Europea, como así lo reconocen con su apovo incondicional las autoridades sanitarias españolas. Tanto las Conseierías de Salud de las Comunidades Autónomas como el propio Ministerio de Sanidad y los mismísimos ciudadanos tienen plena confianza en el farmacéutico como agente sanitario más próximo.

Por tanto, si algo se ha demostrado que funciona, y funciona bien, tenemos la obligación de trabajar en su mejora, introduciendo herramientas y servicios que vayan en beneficio del paciente. Es el caso de Receta XXI, que es uno de esos pasos trascendentales para el presente y futuro de nuestra profesión. Si hemos demostrado eficacia y capacidad para dar un servicio de primera calidad y con una cobertura incomparable en Europa, ¿tiene sentido quebrarlo y deshacer el camino andado?

No podemos olvidar la enorme responsabilidad que tenemos farmacéuticos, políticos, laboratorios, las empresas de la distribución... con los pacientes. Cualquier decisión mal calibrada puede tener efectos muy perjudiciales sobre una materia crítica en salud pública. Los farmacéuticos lo tenemos claro. Nuestro compromiso es firme en la defensa del paciente y nuestra misión profesional seguirá orientada a la satisfacción de sus necesidades. Confiamos en que 2009 traiga la ratificación de ese propósito, que hemos sabido demostrar con tanta profesionalidad y que ya han empezado a reconocer en Bruselas.









8 Vida colegial Actos Patronales 2008

Actualidad Actividades formativas **Actualidad** Cursos bonificados Sorteo Entrega de premios Formación Lactancia artificial (I)

Consultas al CIM

Nueva Orden de Precios de Referencia

Formación Plantas inmunomoduladoras: la equinacea Consulta jurídica Libertad de amortización Farmacéuticos de aver y de hoy

La farmacia de... D. Francisco Romero García

Mejorar la rentabilidad e imagen de la farmacia

Así nos ven El examen de los pacientes

Publicaciones Novedades editoriales

El Colegio Movimientos de Secretaría



CASOS DE ITALIA Y ALEMANIA

Avance significativo para que la explotación de la farmacia se reserve exclusivamente a farmacéuticos

TEXTO: GRANADA FARMACÉUTICA FOTOS: ARCHIVO GF

El abogado general del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TUE), Yves Bot, dictaminó que es legal que un Estado miembro reserve la tenencia y explotación de una farmacia exclusivamente a los farmacéuticos. Esta restricción a la libertad de establecimiento está justificada, a juicio del abogado general, por el objetivo de garantizar un abastecimiento adecuado de medicamentos a la población.

I pasado día 16 de diciembre, el Abogado General del Tribunal de Luxemburgo, Yves Bot, presentó sus conclusiones con respecto a dos asuntos tramitados por ese Tribunal, contra Italia y Alemania. Estos asuntos se refieren principalmente al problema de si las disposiciones del Tratado relativas a la libertad de establecimiento, se oponen a las disposiciones contenidas en las legislaciones italiana y alemana que establecen que sólo los farmacéuticos pueden poseer y explotar una farmacia.

En sus conclusiones, el Abogado General comienza recordando que no se ha atribuido a la Comunidad Europea una competencia plena y exclusiva en materia de salud pública. En consecuencia,

En los próximos meses el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TUE) se pronunciará definitivamente dicha competencia sigue estando compartida por la Comunidad y los Estados miembros.

A continuación, el letrado recuerda que el mantenimiento de una esfera de competencia nacional en materia de salud pública se reconoce expresamente en el artículo 152 CE, apartado 5, que establece que «la acción comunitaria en el ámbito de la salud pública respetará plenamente las responsabilidades de los Estados miembros en materia de organización y suministro de servicios sanitarios y asistencia médica».

Restricciones a la libertad de establecimiento

Sobre la existencia de una restricción de la libertad de establecimiento, Yves Bot estima que el obstáculo comprobado no infringe el Derecho comunitario porque la restricción a la libertad de establecimiento está justificada por el objetivo de la protección de la salud pública.

A su juicio, la prohibición para los no farmacéuticos de poseer y explotar una farmacia es apropiada para alcanzar este objetivo ya que garantiza un abastecimiento adecuado de medicamentos a la población con suficientes garantías en materia de calidad y variedad.

El Abogado General subraya la importancia de garantizar la imparcialidad del asesoramiento farmacéutico, es decir, un asesoramiento competente y objetivo. Según su opinión, la calidad del acto de dispensación de los medicamentos está estrechamente ligada a la independencia que debe demostrar un farmacéutico en el ejercicio de su función.

El letrado recuerda que el Tratado reconoce la competencia nacional en materia de salud pública

El hecho de vincular la autorización de explotación de una farmacia a la persona del farmacéutico es un medio eficaz de asegurar el carácter apropiado del abastecimiento de medicamentos a la población.

Por consiguiente, el Abogado General estima que el hecho de exigir que quien tiene el control económico de la farmacia y, en esa condición determina la política comercial de ésta, sea un farmacéutico es conforme con las disposiciones del Tratado relativas a la libertad de establecimiento.

Opinión no vinculante

Sin embargo, hay que advertir que la opinión del Abogado General no vincula al Tribunal de Justicia. La función del Abogado General consiste en proponer al Tribunal de Justicia,

con absoluta independencia, una solución jurídica al asunto del que se ocupa. Los jueces del Tribunal de Justicia comienzan ahora sus deliberaciones sobre este asunto. La sentencia se dictará en los próximos meses.

No obstante, se puede seguir confiando en que la labor que se está realizando desde todos y cada uno de los Colegios, el Consejo Andaluz y sobre todo el Consejo General seguirá dando resultados. Todas y cada una de las actuaciones que desde la organización farmacéutica colegial se han llevado a cabo ante el Ministerio de Sanidad y Consumo, los Consejeros de Sanidad de todas las Comunidades Autónomas, los representantes de los distintos partidos políticos, los medios de comunicación, etc. han servido para concienciarlos y sumarlos a la defensa del modelo de farmacia vigente.

¿Has sido bueno o malo?



Hay quien acata las reglas y quien busca la excepción que las confirma. Quien acepta las cosas tal y como son y quien consigue cambiarlas. Y, luego, estás tú. Nuevo Scirocco. Sé bueno.



Nº17 • enero / febrero 2009

Scirocco 1.4 TSI 122 CV por 22.910 €* equipodo con: faros antiniebla delanteros, llantas de aleación de 17°, asientos con función "Easy Entry", 6 airbags, Climatronic Bi-zona, control de presión de neumáticos, display multifunción con ordenador de a bordo, radio CD con mp3 y 8 altavoces, retrovisores exteriores térmicos y con ajuste eléctrico, volante multifunción en cuero, ESP, ABS, ASR, EDS y MSR.

Nuevo Scirocco



Gama Scirocco: consumo medio (1/100 km): de 5,1 a 7,6. Emisión de CO: (g/km): de 134 a 179. Con el Programa CO: Neutral puedes neutralizar a 0 las emisiones de CO:.
*PVP recomendado en Península y Baleares (IVA y transporte incluidos). Modelo visualizado con opcionales.

Concesionario Gilauto

Ctra. de Jaén, nº 12 (cruce de Maracena, acceso por vía de servicio). Tel. 958 440 350

www.gilauto.com

PUBLIC

4

Actividades formativas variadas para finalizar el año

El salón de actos del Colegio y de Caja Rural, y la sala de exposiciones del Colegio fueron escenario de las últimas actividades programadas en 2008.

TEXTO: GRANADA FARMACÉLITICA

FOTOS: J. GÓMEZ

Prevención del cáncer de cuello de útero

Dar más v más variada información sexual a los jóvenes, especialmente a los adolescentes, es guizás el mensaje que el psicólogo y experto en educación, Bernabé Tierno, quiso trasladar a todos los ciudadanos que asistieron a la conferencia que impartió a finales de noviembre, dentro de un programa de información sanitaria organizado por Hefagra, el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada y la Asociación Nacional para el Desarrollo de la Salud en la Mujer. La intervención de este prestigioso psicólogo complementó la exposición sobre "Prevención del cáncer de cuello de útero", que corrió a cargo de la doctora en Ginecología y Obstetricia, Da. Concepción Pedrosa. El acto, que tuvo lugar en la sede de la Caja Rural, fue seguido por más de 400 personas que no quisieron perderse las charlas de estos dos expertos.







Actualización en melatonina

A finales de noviembre el salón de actos del Colegio acogió una charla para actualizar conocimientos farmacológicos. En concreto, la melatonina fue el tema que se abordó durante la jornada formativa, organizada por los Colegios Farmacéuticos de Granada y Madrid en colaboración con el Laboratorio Lundbeck. El curso fue impartido por el Dr. D. Darío Acuña, Catedrático de Fisiología y Da. Germaine Escames, Profesora de Fisiología de la Universidad de

Exposición de pintura de D. Emilio Peregrina



El pasado mes de diciembre, la sala de exposiciones del Colegio acogió una muestra de la obra pictórica de D. Emilio Peregrina Sampedro. La actividad fue organizada por el Vicedecanato de Biblioteca, Actividades Culturales y Relaciones Institucionales de la Facultad de Farmacia, en colaboración con el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada.

MEJORES INICIATIVAS

Fallo de los premios 2008 de la Academia Iberoamericana de Farmacia

La Academia Iberoamericana de Farmacia hizo público el fallo de los premios que concede anualmente el pasado mes de diciembre. Los investigadores que han recibido los reconocimientos de la Academia han sido:

Premio de la Academia Iberoamericana de Farmacia. Dotación: 3.000 euros.

Da. Eva María Talavera Rodríguez

Premio para "Jóvenes Investigadores". Dotación: 1.000 euros. Da. Ana Conejo García

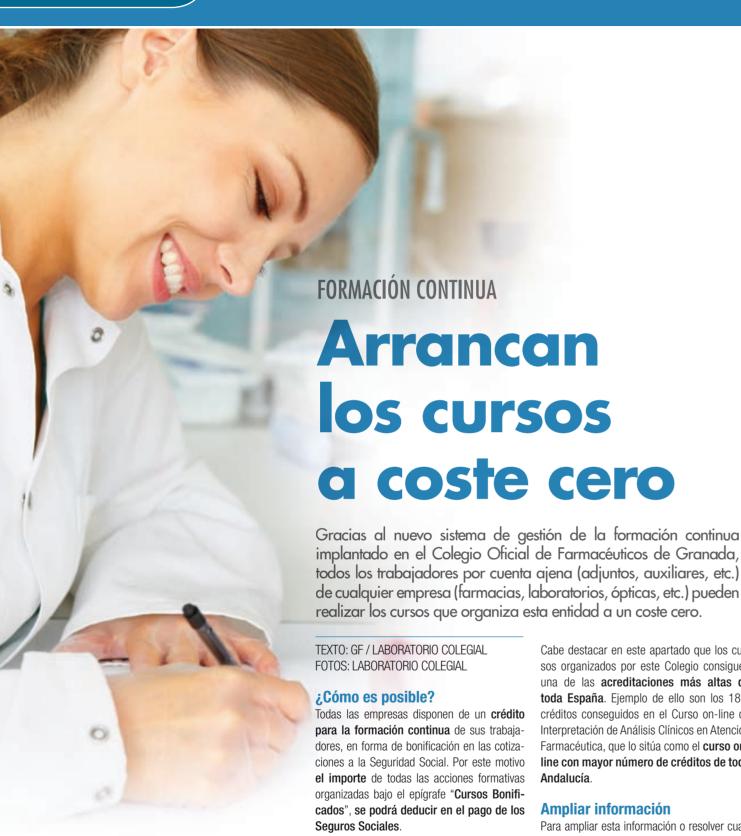
Premio de la Asociación Benéfico-Docente "Prof. Vicente Callao". Dotación: 1.500 euros D. Fernando Paredes Salido

Premio del Real e llustre Colegio Oficial de Farmacéuticos de Sevilla. Dotación: 1.500 euros. Da. María José Ferrer Martín

Premio Merck Sharp and Dohme España, S.A. Dotación: 3.000 euros.

D. David Molina Arana

Granada Farmacéutica Nº17 • enero / febrero 2009 Nº17 • enero / febrero 2009



A continuación ofrecemos información sobre los cursos programados.

Sobre los precios Todos los cursos llevan asociados tres precios:

- Precio 1: (Bonificada) Para trabajadores por cuenta ajena, lo paga la empresa, pero luego lo descuenta íntegramente del pago de los seguros sociales.
- Precio 2: (Libre-50% subvencionado) Titulares sin trabajadores, farmacéuticos sin ejercicio, etc. (El Colegio subvenciona el 50% de la Matrícula).
- Precio 3: (Libre-100% subvencionado) Para titulares que inscriban al menos a un trabajador en la edición bonificada. (El Colegio subvenciona el 100% de la Matrícula)

Atención farmacéutica en Nutrición (curso on-line)



Importe de la matrícula: 210 € | 110 € | 0 €

Del 6 de abril de 2009 al 21 de junio de 2009.

Los alumnos matriculados en la edición bonificada recibirán gratuitamente la versión profesional del programa SATN, valorado en 480 €, a través del cual se puede valorar el perfil v las necesidades nutricionales de cada persona en función de sus características, y planificar su ali-

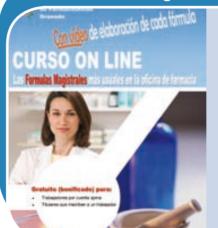
Módulo I

Bases fisiológicas de la Nutrición. (6/4/2009) Alimentación Infantil y en la Adolescencia. (13/4/2009) Alimentación en Gestación y Lactancia. (20/4/2009) Alimentación en Geriatría. (27/4/2009) Alergias e Intolerancias Alimentarias. (4/5/2009) Interacciones Alimento-Medicamento. (4/5/2009)

Módulo II

Alimentación en Sobrepeso y Obesidad. (11/5/2009) Alimentación y Enfermedad Cardiovascular. (18/5/2009) Alimentación y Diabetes. (25/5/2009) Alimentación en Trastornos Gastrointestinales. (1/6/2009) Alimentación Artificial. Nutrición Enteral y Parenteral. (8/6/2009) Complementos Alimenticios, (8/6/2009)

Las fórmulas magistrales más usuales en la oficina de farmacia (curso on-line)



Importe de la matrícula: $420 \in |210 \in |0 \in$ Total horas lectivas: 125

Fechas:

1ª edición: del 2 de febrero al 24 de abril de 2009.

2ª edición: del 5 de octubre al 13 de diciembre de 2009.

Módulo I. Aspectos generales

Módulo II. Elaboración de Fórmulas Magistrales agrupadas por patologías: Alopecia, Otitis, Disfunción tiroidea, Aftas y candidiasis de la mucosa oral, Verrugas y Papilomas, Xerosis, Callos, Sarna, Psoriasis, Vitíligo, Dermatitis, Fisuras anales e Hiperpigmentación.

Cada fórmula magistral estudiada incluirá: PNT, Prospecto, Etiqueta y Vídeo de elaboración.

TEXTO: GF / LABORATORIO COLEGIAL FOTOS: LABORATORIO COLEGIAL

¿Cómo es posible?

Todas las empresas disponen de un crédito para la formación continua de sus trabajadores, en forma de bonificación en las cotizaciones a la Seguridad Social. Por este motivo el importe de todas las acciones formativas organizadas bajo el epígrafe "Cursos Bonificados", se podrá deducir en el pago de los Seguros Sociales.

Créditos baremables en el SNS

Los cursos seguirán como hasta ahora, acreditados por la Dirección General de Calidad, Investigación y Gestión del Conocimiento, siendo baremables para concursos, oposiciones, traslados, etc. en todo el Sistema Nacional de Salud.

Cabe destacar en este apartado que los cursos organizados por este Colegio consiguen una de las acreditaciones más altas de toda España. Ejemplo de ello son los 18,2 créditos conseguidos en el Curso on-line de Interpretación de Análisis Clínicos en Atención Farmacéutica, que lo sitúa como el curso online con mayor número de créditos de toda Andalucía.

Ampliar información

Para ampliar esta información o resolver cualquier duda podéis poneros en contacto con el Laboratorio del Colegio en el teléfono 958 80.66.25/26 (D. Rafael Spínola) o a través del correo electrónico:

laboratorio@cofgranada.com.

http://www.cofgranada.com/laboratorio

Las fórmulas magistrales más usuales en la oficina de farmacia (curso on-line)



Importe de la matrícula: $420 \in |210 \in |0 \in |$

Total horas lectivas: 125. Del 27 de enero de 2009 al 28 de octubre 2009.

Pendiente de acreditación por la Dirección General de Calidad, Investigación y Gestión del Conocimiento. Su edición anterior obtuvo 18.2 Créditos, baremables en todo el Sistema Nacional de Salud para concursos, oposiciones, traslados, etc.

Contenidos

- Conceptos generales. Hematología y Hemostasia.
- Alteraciones metabólicas y funcionales.
- Alteraciones endocrinas, serológicas y diversas patologías.

Granada Farmacéutica Nº17 • enero / febrero 2009 Nº17 • enero / febrero 2009 Granada Farmacéutica

Entregados los premios de los viajes a Roma y al Caribe

Tras el sorteo realizado en presencia de los funcionarios habilitados al efecto por la Delegación del Gobierno de la Junta de Andalucía el pasado 19 de enero, Da. Houda el Meadani Halib ha sido la afortunada con el viaje para dos personas a Punta Cana. Por su parte, Da. Carmen Marín Molero resultó ganadora del viaje para dos personas a Roma. Ambos premios son cortesía de Halcón Viajes.

> Da. Houda el Megdani Halib y Da. Carmen Marín Molero fueron las agraciadas con los viajes al Caribe y Roma respectivamente, que el Colegio de Farmacéuticos sorteó en el número 16 de Granada Farmacéutica, por cortesía de Halcón Viajes.

> Roma es el destino que visitará Da. Carmen Marín Molero, farmacéutica que desarrolla su actividad en Cenes de la Vega. La ciudad italiana irradia historia por todos sus rincones: el Coliseo, del siglo I, es el legado romano más importante; el arco de Constantino, la Domus Aurea, conjunto de palacios que Nerón mandó construir después del incendio de la ciudad; la iglesia de San Pedro, donde se muestra el Moisés de Miguel Ángel; la arrogante opulencia del palacio del Vaticano, la intemporalidad del Foro, la conocida Fontana de Trevi, e incluso la excesiva velocidad de un Fiat Bambino o la factura de un caffè latte.

> Mientras, Da. Houda el Megdani Halib, que ejerce como farmacéutica en Ambroz (Vegas del Genil), disfrutará del sol y las paradisiacas playas en el Caribe, un destino perfecto para desconectar y relajarse en sus magníficos parajes. Desde Granada Farmacéutica, enhorabuena a las afortunadas.



En la imagen D. Jesús Brandi, Secretario del Colegio de Farmacéuticos, entrega el premio del viaje a Punta Cana a Da Houda el Megdani Halib.



En la imagen D. Manuel Fuentes. Presidente del Colegio de Farmacéuticos, entrega el premio del viaje a Roma a Da. Carmen Marín Molero.





Bruselas

"El trabajo constante y firme de los Colegios, del Consejo Andaluz y fundamentalmente del Consejo General está empezando a dar sus frutos"

Receta XXI

"Hemos defendido libre elección de operador porque eso garantiza acceder a meiores condiciones"

Farmacéuticos rurales

"Esta Junta de Gobierno es sensible a sus necesidades porque son quienes más dificultades tienen"

Retos de 2009

"Tenemos por delante la negociación de los convenios con el SAS y la entidad bancaria"

D. MANUEL FUENTES | PRESIDENTE DEL COF DE GRANADA

"Nos estamos adelantando al futuro ofreciendo formación de calidad"

TEXTO Y FOTOS: G.F.

Nº17 • enero / febrero 2009

ranada Farmacéutica se acerca en el comienzo de año a D. Manuel Fuentes, presidente del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada, para hacer balance de su gestión y conocer de cerca las principales inquietudes de un profesional, que dedica el 100% de su jornada laboral a trabajar por los demás compañeros. A caballo entre Madrid, Sevilla y Granada, este farmacéutico sique con la misma ilusión y dedicación del primer día.

P.- ¿Qué balance realiza de su gestión?

R.- El balance quizás es mejor dejárselo a los colegiados. Ellos son quienes hacen el examen final. El equipo que me acompaña y yo mismo hemos trabajado con extraordinario ímpetu, porque estamos atravesando uno de los momentos más delicados para la farmacia en general.

P.- ¿A qué se refiere exactamente?

R.- Hay diversos frentes. Por un lado, Sanidad tiene como prio-

"No podemos olvidar que si el sistema farmacéutico español se mantiene es por su capilaridad, por su proximidad y por estar en núcleos rurales, donde los sistemas liberalizados no llegan"

ridad la contención del gasto farmacéutico y, por otro, Bruselas ha mirado con recelo el modelo farmacéutico español. Imagínese el calado que tienen estos dos asuntos. No obstante, el trabajo constante y firme de los Colegios, del Consejo Andaluz y fundamentalmente del Consejo General está empezando a dar sus frutos. Ya hemos tenido alguna noticia positiva y en 2009 estoy convencido de que conoceremos algunas más, determinantes para el ejercicio profesional de los próximos años.

Bruselas: noticias esperanzadoras

P.- Imagino que se refiere a las conclusiones del abogado general del Tribunal de Luxemburgo con relación a los procesos abiertos contra Italia y Alemania. ¿Qué lectura se puede hacer al respecto?

R.- Es una lectura muy positiva, ya que el abogado defiende que la tenencia y la explotación de una farmacia pueda reservarse exclusivamente a los farmacéuticos. Si bien hay que tener en cuenta que su opinión no es vinculante para el Tribunal, sí es un primer paso y es una buena noticia, fruto del trabajo y del esfuerzo que hemos venido realizando en los últimos meses desde todas las instancias farmacéuticas.

P.- ¿Cree entonces que el fallo de Bruselas será positivo?

R.- Creemos que las conclusiones del abogado en el procedimiento contra Italia y Alemania serán ratificadas por el Tribunal, lo que podría influir decisivamente para que el comisario de Mercado Interior, Charles McGreevy, paralice el Dictamen Motivado abierto contra España. Hay muchísimos argumentos para no tocar nuestro modelo farmacéutico. Los datos son contundentes y, además, contamos con el apoyo incondicional de las Consejerías de Salud de las Comunidades Autónomas y del Ministerio de Sanidad. Por tanto, si algo se ha demostrado que funciona y funciona bien, trabajaremos para mejorarlo pero, ¿tiene sentido quebrarlo y deshacer el camino andado? No podemos olvidar que tenemos una enorme responsabilidad con los ciudadanos, con los pacientes, y que cualquier decisión mal calibrada puede tener efectos muy perjudiciales.

Todos en "Receta XXI"

P.- Uno de los hitos de este mandato ha sido la incorporación de la farmacia granadina a Receta XXI.

R.- En efecto. Lo hicimos en tiempo récord y minimizando las incidencias en un cambio de estas características. Habilitamos un "call center" para solventar dudas en tiempo real y tener a las farmacias asistidas en todo momento. Desgraciadamente, la tecnología en ocasiones —y no pocas- juega malas pasadas y el farmacéutico ha tenido que capear ese pequeño temporal. Hecha esta salvedad, Receta XXI funciona en toda la provincia con total normalidad y estamos preparados para la farmacia, ya no del futuro, sino del presente.

P.- La conectividad de las farmacias ha sido objeto de debate. ¿Cuál ha sido el posicionamiento del Colegio?

R.- Defender a nuestro colegiado. ¿Cómo? Pues ofreciéndole libertad para contratar operador y, por tanto, para beneficiarse de las mejores condiciones en el mercado de ADSL.

Sensible con los farmacéuticos rurales

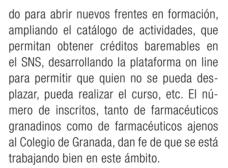
P.- Uno de los colectivos más sensibles a los costes es el de los farmacéuticos rurales. ¿Qué iniciativas ha puesto el Colegio en marcha?

R.- Creo que la principal se mantiene y es el concepto de que nos arropemos entre todos y no dejemos desasistido a un compañero, que está defendiendo los intereses de nuestra profesión igual o más que quien está en el centro de la ciudad. Porque no podemos olvidar que si el sistema farmacéutico español se mantiene es por su capilaridad, por su proximidad y por estar en núcleos rurales, donde los sistemas liberalizados no llegan. De ahí que esta Junta de Gobierno sea sensible a sus necesidades, porque son quienes más dificultades tienen hasta para lo cotidiano, como puede ser acceder a un curso de formación.

A la cabeza en formación

P.- Precisamente en formación hay un hecho muy destacable, como ha sido la implantación de cursos bonificados.

R.- Creo que ofrecer cursos a coste cero tiene poco margen para la crítica. Nuestro reciclaje es fundamental y nos estamos adelantando porque llegará a ser de obligado cumplimiento. De ahí que sigamos trabajan-



R- Esas actividades impulsadas por el Laboratorio tienen además un respaldo desde las Vocalías, ¿no?

R.- Efectivamente, cada mes se ofrece una amplia y variada programación de charlas, cursos, talleres... sin olvidar el ciclo de conferencias "Jueves, Salud", que ya va por su duodécima edición. No exagero al afirmar que somos unos

de los Colegios punteros en formación de todo el territorio nacional.

Retos del nuevo año

P.- En 2009, ¿qué acciones tienen previsto desarrollar?

R.- La renovación de convenios va a ser muy importante. Tenemos pendiente la negociación con el SAS y con la entidad bancaria. En ambos casos, el Colegio está trabajando para obtener las mejores condiciones posibles y redoblará esfuerzos, considerando los tiempos que corren. También pondremos en marcha una nueva campaña de comunicación y publicidad en medios, porque hay que seguir trabajando para fortalecer la imagen del farmacéutico como profesional y como agente sanitario más próximo al paciente.

"Haremos una
nueva campaña de
comunicación para
fortalecer la imagen
del farmacéutico como
agente sanitario"



4



Lactancia Artificial (1)

La leche materna es el alimento ideal para el lactante. Sin embargo, para los casos: en que la madre no quiera o no pueda lactar, cuando la producción de leche sea insuficiente, cuando existan de problemas mamarios, o si el bebé es tan prematuro que no presenta suficiente reflejo de succión; se han diseñado las fórmulas lácteas, que son las fórmulas infantiles de inicio y de continuación.

POR D. JOSÉ Mª GARCÍA BARRIONUEVO Vocal de Alimentación

a industria desarrolló las primeras leches infantiles hace más de un siglo, aunque ha sido a lo largo de los últimos años cuando se han conseguido las mayores innovaciones en este campo, de acuerdo a los avances realizados en el conocimiento de las necesidades nutriciona-

les del lactante. Así, la fórmula infantil se va a definir como el alimento adecuado para sustituir total o parcialmente a la leche humana, cumpliendo con las necesidades nutricionales del lactante.

Clasificación

Aunque la legislación comunitaria determina cuál ha de ser la composición de los alimentos para lactantes, no detalla en profundidad todos los aspectos de su composición. Como en toda la alimentación general, los avances científicos y la presión comercial han hecho aparecer un

Las fórmulas tipo 2 son menos complejas que las de inicio, en cuanto a su composición

LECHES ARTIFICIACLES y EDAD RECOMENDADA

LECHES ARTIFICIALES

Preparados o fórmulas o leches de inicio 1 Preparados o fórmulas o leches de continuación 2 Fórmulas de crecimiento o fórmulas júnior 3

EDAD RECOMENDADA

Desde el nacimiento hasta los 4-6 meses. De los 4-6 meses a 12-18 meses. Transición entre fórmulas de continuación y leche de vaca.

gran número de novedades y cambios en las fórmulas infantiles.

Podemos dividirlas en tres categorías:

Fórmula 1 o leche de inicio

Los preparados o fórmulas de inicio para lactantes se definen como aquellos productos alimenticios destinados a la alimentación del lactante desde el nacimiento hasta los 4 a 6 meses de vida, y deben satisfacer por sí mismos sus necesidades nutritivas. También se denominan leches para lactantes, leches de inicio o leches 1.

Las proteínas de la fórmula deben tener un valor biológico no inferior al 85% del de la caseína. La leche de vaca, de la que parten este tipo de fórmulas, contiene un claro predominio de caseína sobre las proteínas del suero, en una proporción de 80-20. En las fórmulas de inicio, esta relación debe modificarse para que se asemeje a la que hay en la leche materna durante los primeros meses del lactante: relación caseína/seroproteína 40/60. Otros componentes, como la taurina, deben añadirse también a las fórmulas de inicio, ya que el bebé sufre un déficit transitorio y la necesita para el

Nº17 • enero / febrero 2009

correcto desarrollo del sistema nervioso central y la visión.

Las fórmulas 1 se caracterizan por una capacidad energética de 65-75 kcal/100 ml, con una proporción del 50-55% de grasa, 5% de proteínas y 30-35% de hidratos de carbono.

Leche de continuación o leche tipo 2

Las fórmulas de continuación, llamadas también de seguimiento o tipo 2, se emplean a partir de los 4-6 meses hasta el año de edad. No van a ser el único alimento del lactante, sino que serán el complemento indispensable de la alimentación complementaria, que vimos en el pasado número.

Las fórmulas tipo 2 son fórmulas menos complejas que las de inicio, en cuanto a su composición, ya que la madurez fisiológica del lactante ahora es mayor y no requieren tantas modificaciones como una leche de inicio.

Las diferencias más importantes con las leches de inicio son:

- Mayor densidad energética por adición de hidratos de carbono.
- Contenido proteico más elevado.
- Hidratos de carbono variados, pudiendo contener maltrodextrinas, además de lactosa y almidón
- Mayor contenido de sodio, cloro y potasio, así como de calcio, fósforo y hierro.

Leche de crecimiento o leche tipo 3

Las leches de crecimiento, o leches 3, son fórmulas de continuación que se han modificado parcialmente, destinadas a los niños desde los 12 hasta los 36 meses de vida, y su uso se recomienda para evitar la introducción temprana de la leche de vaca, debido a que ello puede conllevar ciertos problemas.

La ESPGHAN (European Society of Pedriatic Gastroenterology, Hepatology and Nutrition) recomienda la leche de continuación como el alimento adecuado para lactantes entre 5 y 12 meses, y para niños de 1-3 años de edad, como parte de una dieta diversificada. Las fór-

mulas de crecimiento son una opción como paso intermedio entre estas fórmulas de continuación y la leche de vaca, para ser utilizadas entre el año y los 3 años de edad.

Así como las leches de inicio y las de continuación presentan una normativa sobre su composición y etiquetado, en este caso las leches de crecimiento no tienen una directiva específica que las regule, de manera que se han adaptado a las recomendaciones de las fórmulas de continuación. De este modo, están suplementadas con hierro, vitaminas y oligoelementos.

Las fórmulas de crecimiento son una opción como paso intermedio entre las fórmulas de continuación y la leche de vaca

CONDICIONES PARA LA LACTANCIA ARTIFICIAL

- Facilidad y seguridad de suministro de la leche empleada.
- Digestibilidad de la leche por parte del niño, que lo acerque en lo posible a la lactancia materna.
- Capacidad de la leche para cubrir las necesidades nutritivas del niño.
- Adecuada higiene de la leche y de los utensilios que se utilizan en su manipulación.

El hierro, en esta etapa, va a ser un nutriente esencial para mantener los valores de hemoglobina en sangre y para aumentar las reservas del organismo, y existen estudios que advierten sobre la carencia de hierro como una de las deficiencias nutricionales más frecuentes en niños durante los primeros 2 años de vida en los países industrializados.

Respecto a la leche de vaca, las leches de crecimiento presentan un aporte energético superior (entre 65 y 77 kcal/100 ml), con un contenido proteico optimizado. La cantidad de lípidos totales entre la leche de vaca entera y las leches de crecimiento son similares, aun-

que estas últimas aportan un perfil lipídico más equilibrado, debido a que para fabricarlas se utiliza leche desnatada y se añaden aceites vegetales. Los ácidos grasos poliinsaturados de cadena larga se aconsejan en las fórmulas de inicio, pero algunas leches de crecimiento también los incorporan.

Por último, no se debe olvidar que la recomendación del tipo de leche de crecimiento que debe tomar el niño, entre 1 y 3 años, la debe hacer de manera individualizada el profesional sanitario, de acuerdo a la ingesta de nutrientes, su riesgo de tener deficiencias nutricionales, así como la influencia de posibles enfermedades.



¿Qué se recoge en la nueva Orden de Precios de Referencia?

I artículo 93 de la Ley 29/2006, de 26 de julio, de garantías y uso racional de los medicamentos y productos sanitarios establece el sistema de precios de referencia en la financiación con fondos públicos de medicamentos prescritos y dispensados a través de receta médica oficial del Sistema Nacional de Salud.

El Ministerio de Sanidad y Consumo ha hecho pública la **Orden SCO/3803/2008** de 23 de diciembre de 2008 (BOE de 31 de diciembre de 2008) por la que se determinan los precios de referencia aplicables en el año 2009.

Del mismo modo y con el fin de facilitar la dispensación prevista en el artículo 85 (prescripción por principio activo) y la sustitución que establecen los artículos 86 y 93.4 (precios de referencia) de la citada Ley de Garantías, esta Orden determina el sistema de información sobre precios menores correspondientes a las presentaciones de medicamentos, incluidas o no, en el sistema de precios de referencia.

Listados contenidos en la Orden SCO/3803/2008

Anexo 1: Conjuntos de referencia y precios de referencia aprobados por la presente Orden. Como una de sus novedades, la Orden recoge 13 nuevos conjuntos de medicamentos, que afectan a 13 principios activos que pasan a estar sujetos a un precio de referencia.

Anexo 2: Dosis diaria definida de las presentaciones de medicamentos incluidos en los conjuntos creados por la presente Orden.

Anexo 3: Presentaciones de medicamentos calificados como innovaciones galénicas o formas farmacéuticas innovadoras. Presentaciones excluidas temporalmente del sistema de precios de referencia.

Anexos 4 y 5: Revisión de los precios de referencia determinados por Órdenes de años anteriores. En la Orden de 2006, 136 principios activos pasaron a tener precios de referencia

y la Orden de 2007 fueron 14 los principios activos sujetos a precios de referencia.

Anexo 6: Presentaciones de medicamentos a los que se les aplica la reducción prevista en los apartados 6 y 7 del artículo 93 de la Ley 29/2006 y nuevos precios. Estos apartados se refieren a los medicamentos respecto de los que no existe un genérico autorizado en España transcurridos diez años desde la fecha en que se hubiese adoptado la decisión de financiar con fondos públicos u once en el caso de haber sido autorizada una nueva indicación, y que reducirán su precio vigente en un veinte por ciento siempre que se hubiese autorizado en cualquier Estado miembro de la Unión Europea.

Anexos 7, 8 y 9: Presentaciones de medicamentos de los nuevos conjuntos y de los conjuntos formados por las Órdenes de años anteriores que podrán optar a la REDUCCIÓN GRADUAL. Cuando el precio industrial de un producto se vea reducido en más de un treinta por ciento, por la aplicación de los cálculos del sistema de precios de referencia, el laboratorio farmacéutico podrá optar, en su caso, por asumir toda la rebaja en un año o hacerlo en mínimos de un treinta por ciento al año hasta alcanzar el precio de referencia. En este segundo caso el medicamento seguirá financiado pero no entrará a formar parte del sistema de precios de referencia hasta que se haya producido toda la rebaja.

Con relación a los **precios menores**, cuando se realiza la prescripción por principio activo, viene recogida en la Disposición Adicional Sexta donde se determina el sistema de información sobre precios menores correspondientes a las presentaciones de medicamentos, incluidas o no, en el sistema de precios de referencia.

Los precios a los que se refiere el apartado anterior se actualizarán transcurridos seis meses desde la fecha de la última actualización. La revisión semestral podrá aplazarse si las variaciones experimentadas en los precios de los medicamentos así lo aconsejan.

Fechas de entrada en vigor de las distintas disposiciones

1 de enero de 2009

Precios menores de presentaciones de medicamentos.

15 de enero de 2009.

Los laboratorios que voluntariamente decidan comercializar las presentaciones de medicamentos a un precio inferior al autorizado para adecuarlo a un nivel igual o inferior al precio de referencia, sin modificar el Código nacional, deberán comunicarlo al Ministerio de Sanidad y Consumo antes del 15 de enero de 2009.

1 de marzo de 2009.

Las presentaciones de medicamentos que se relacionan en los anexos 1, 4, 5 y 6, se suministrarán por los laboratorios al nuevo precio a partir del 1 de marzo de 2009, sin que sea necesario modificar su Código nacional.

Los nuevos precios de los medicamentos relacionados en los anexos 7, 8 y 9 que han decidido asumir la REDUC-CIÓN GRADUAL.

31 de marzo de 2009

Las existencias de las presentaciones de medicamentos que obren en poder de **almacenes**, afectados por las reducciones de precios previstas en esta Orden, podrán seguir comercializándose al precio anterior a esta reducción hasta el día 31 de marzo de 2009.

30 de abril de 2009

Las existencias de las presentaciones de medicamentos que obren en poder de las **oficinas de farmacia**, afectadas por las reducciones de precios previstas en esta Orden, podrán seguir comercializándose al precio anterior a esta reducción hasta el día 30 de abril de 2009.

El Sistema Nacional de Salud, así como MUFACE, ISFAS y MUGEJU, **facturarán**, hasta el 30 de abril de 2009, al precio anterior (precio caro) de los medicamentos afectados por esta Orden, excepto los que han decidido la REDUCCIÓN GRADUAL que ya entraron en vigor el 1 de marzo.

1 de mayo de 2009

Se liquidarán con los nuevos precios (precios baratos) las **facturaciones** al Sistema Nacional de Salud y a los regímenes especiales mencionados en el apartado anterior.

Los almacenes de distribución y las oficinas de farmacia, podrán devolver a los laboratorios farmacéuticos, las existencias de las presentaciones con precio en el embalaje anterior a las reducciones establecidas en esta Orden.

Toda la información actualizada sobre precios de referencia y precios menores puede ser consultada en la página de www.cofgranada.com

Nº17 • enero / febrero 2009 Granada Farmacéutica



Actos patronales 2008

El Colegio Oficial de Farmacéuticos de Granada celebró el pasado 14 de diciembre sus tradicionales actos con motivo de la festividad de su Excelsa Patrona. Durante la jornada, hubo tiempo para homenajear a quienes llevan tantos años al servicio de la profesión en Granada y provincia, y para disfrutar finalmente de una comida en el Carmen de los Mártires. En estas páginas, Granada Farmacéutica ofrece un álbum fotográfico con los mejores momentos de los actos. Nuestro homenaje particular a todos los galardonados.

De izqda. a dcha. D. Luis Recalde, Decano de la Facultad de Farmacia D. Antonio Mingorance, Presidente de Hefagra D. Manuel Fuentes, Presidente del COF de Granada D^a. Elvira Ramón Utrabo, Delegada de Salud de la Junta de Andalucía D^a. Carmen Sánchez Quevedo, Concejal de Educación del Ayuntamiento de Granada.



MEDALLAS DE ORO DEL COLEGIO



Un granadino en Sanidad

D. José Martínez Olmos, secretario general de Sanidad, recibió la medalla de oro del COF de Granada en reconocimiento a su trayectoria profesional en la política sanitaria y a su destacada defensa del modelo farmacéutico español y de la profesión farmacéutica.



Homenaje a una compañera

Da. Eloisa Planells, presidenta de Red Madre, recibió la medalla de oro del COF de Granada por su trabajo a favor de la integración social y laboral de las mujeres durante su embarazo y tras la maternidad.

MENCIÓN ESPECIAL



Homenaje a una compañera

Da. Rosario Vílchez Iglesias, farmacéutica del CIM hasta este año, recibió una mención especial y el caluroso homenaje de todos sus compañeros.

NUEVOS COLEGIADOS

D. Ignacio Ferrer Pérez hizo el juramento/promesa de ingreso en la Corporación en representación de los nuevos colegiados.



INSIGNIA DE ORO DE HEFAGRA

Da. Mercedes Hita Villaverde

INSIGNIA DE ORO DEL COLEGIO



D. José Martínez Martínez

D. Antonio Águila Barranco



Da. Antonia García Rejón



Da. Amancia Gavilán López



D. José Manuel Pérez Jiménez



Da. Estefanía Ogayar Sánchez



Da. Ma Luisa Cardona Urda



Da. Gloria Martínez Sierra



Da. Ana Cano Bueno



Da. Antonia Garrido Serrano

Da. Carmen López Benítez

D. Francisco Tallón Caliz



D. José Fernando Aguilera Sánchez



Da. Salud Ma Jiménez López

INSIGNIA DE PLATA DE HEFAGRA



D. Juan Eloy Jiménez Barrionuevo



D. Alfonso Gálvez Hernández



Da. Ana María Rodríguez López

D. Mateo de la Haza Guardia





Da. María del Carmen Fuentes Romero Da. Magdalena Díaz Sánchez





Da. Mercedes Ruiz Ruiz



Da. Elisa Valdivia Duro

También fueron distinguidos:

D. Ricardo Jiménez Hernández Da. Ana Molina Muñoz

Da. Carmen Jiménez Molina

También fueron distinguidos:

- D. Francisco Domingo García Ruiz
- D. Leopoldo Pérez Blanco

D. Manuel Gómez Prieto

Da. Laura Montilla Gómez

Nº17 • enero / febrero 2009

- Da. María Mercedes Acosta Ferrer
- Da. María Dulce Nombre Islan Molero
- Da. María Concepción Manrique Cecilia
- D. Andrés Fernando Muller López

También fueron distinguidos:

D. Diego Miguel Rodríguez Polo

D. Evaristo Zurita Armada





Comida en el Carmen de los Mártires



















Hay determinadas situaciones (cambios bruscos de temperatura, frío, stress) que pueden afectar al organismo y originar una disminución de las defensas, haciéndolo más propenso a padecer determinadas patologías (digestivas, respiratorias...). En fitoterapia contamos con plantas medicinales o componentes medicinales de estas, que ejercen un efecto sobre el sistema inmune, ayudando a prevenir enfermedades infecciosas.

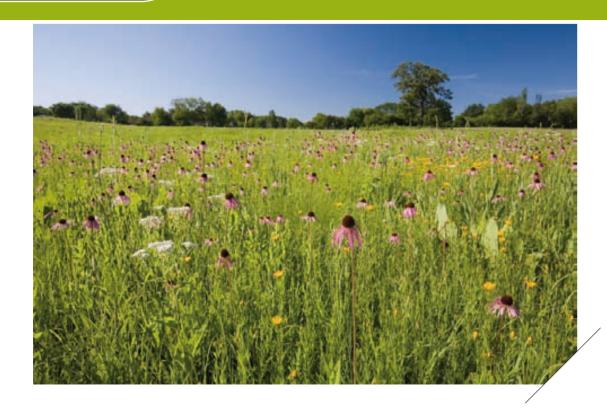
POR CELIA PERALES LÓPEZ Vocal de Homeopatía y Plantas Medicinales

esde el punto de vista fitoterapico, encontramos plantas medicinales o componentes de estas que presentan una actividad inmunomoduladora, es decir, que ejercen un efecto farmacológico sobre las células que actúan en la respuesta inmune, tanto

cualitativamente como cuantitativamente, activando los mecanismos de protección frente a enfermedades infecciosas.

Estas plantas son muy útiles, ya sea como coadyuvantes en el tratamiento farmacológico de infecciones leves, como en la profilaxis en pacientes de riesgo. Dentro de ellas la más empleada es la equinacea.





Es una planta de hojas anchas y ovaladas con inflorescencias formadas por unas flores de color purpúrea. Originarias de las praderas norteamericanas, existen varias especies y variedades de las cuales solo tres tienen propiedades medicinales: E. anqustifolia, E. pallida y E. purpurea.

La parte utilizada son las sumidades floridas y la raiz (en algunos casos solo la raiz, como en E. pallida, mientras que en E. purpurea ambas partes). Esto es importante porque sus principios activos varían según la especie y la parte de la planta considerada. Estos principios activos están constituidos principalmente por polisacáridos, glicoproteinas, alquilamidas y derivados del ácido cafeico, como el ácido chicòrico.

Acción farmacológica

Se ha visto que los preparados de equinácea actúan sobre el sistema inmune produciendo diversos efectos: estimulación de la fagocitosis, inhibición de la síntesis de prostaglandinas y leucotrienos, estimulación de la producción de citoquinas y proliferación linfocitaria e inhibición de la enzima hialuronidasa. Estos efectos son el resultado de la acción de todos sus constituyentes.

Posología

La posología recomendada por ESCOP (*European Scientific Cooperative on Phytotherapy*) es:

Parte aérea de E. purpurea

Dosis diaria en adultos: 6-9 ml del jugo obtenido por expresión de la droga fresca u otros preparados equivalentes.

Niños: dosis proporcionales a la de los adultos según edad y peso.

Raiz de E. purpurea

Dosis diaria adultos: 3×60 gotas de tintura (1: 5, etanol 55% v/v) correspondientes a 3×300 mg de droga, o dosis equivalentes de otros preparados.

Niños: dosis proporcionales según edad y peso.

Indicaciones

Hay diversos estudios donde se demuestra la eficacia de diferentes preparados en el tratamiento y prevención de infecciones recurrentes de vías respiratorias superiores, en particular gripe y resfriados consiguiendo reducir la intensidad de los síntomas (dolor de cabeza, muscular) y la duración de la enfermedad.

Estas plantas ejercen un efecto farmacológico sobre las células que actúan en la respuesta inmune

También presenta actividad antibacteriana, antifùngica y cicatrizante de heridas (esta última debido al bloquea de la hialuronidasa con lo que se impide que se extiendan las infecciones favoreciendo la curación de heridas)

Cuando se emplea con finalidad curativa su eficacia es mayor si se comienza al inicio del proceso, justo cuando empiezan a aparecer La equinacea parece influir en el tratamiento y prevención de infecciones recurrentes de vías respiratorias superiores

los primeros síntomas (normalmente 8-10 días). Si es como profilaxis, se recomiendan tratamientos discontinuos de 1 ó 2 meses (no más de estos) seguidos de periodos de descanso.

Contraindicaciones

No debe emplearse si existe una hipersensibilidad a las plantas de la familia de las compuestas.

Como en el caso de otros inmunoestimulantes no es aconsejable su empleo en trastornos sistemicos progresivos o enfermedades autoinmunes, tales como esclerosis, sida... En estos casos es conveniente que el médico evalué la conveniencia o no del tratamiento

Precauciones y advertencias especiales

Insuficiencia hepática

Embarazo: no se han realizado ensayos clínicos en seres humanos Lactancia: ni se sabe si los componentes de la equinacea son excretados en cantidades significativas por la leche materna y si puede afectar al niño, por eso es aconsejable suspender la lactancia o evitar la administración de este medicamento

Interacciones

Vigilar su administración en pacientes que tomen.
Amiodarona
Esteroides anabolizantes
Inmunosupresores
Ketoconazol
Metotrexato



] [



Sección Patrocinada por:



Libertad de amortización con mantenimiento de empleo

Por D. JUAN MANUEL PALLÁS SORIA **ABOGADO**

En diciembre se ha publicado la Ley 4/2008 de 23 de diciembre, por la que se suprime el gravamen del Impuesto sobre el Patrimonio, se generaliza el sistema de devolución mensual en el Impuesto sobre el Valor Añadido, y se introducen otras modificaciones en la normativa tributaria. La nueva Ley introduce cambios muy destacables que afectan a gran parte del sistema impositivo.

Estas medidas han sido tomadas como antídoto anticrisis para tratar de reactivar la controvertida situación económica actual, con el objetivo de de fomentar la inversión, la reducción de impuestos para aumentar la liquidez y garantizar el empleo.

Libertad de amortización

En la disposición adicional undécima de esta ley se introduce un importante incentivo a la inversión en activos fijos como es la libertad de amortización en el impuesto de sociedades para elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias. Queda redactado de la siguiente forma: "Las inversiones

en elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias afectos a actividades económicas, puestos a disposición del sujeto pasivo en los períodos impositivos iniciados dentro de los años 2009 y 2010, podrán ser amortizados libremente siempre que, durante los veinticuatro meses siguientes a la fecha de inicio del período impositivo en que los elementos adquiridos entren en funcionamiento, la plantilla media total de la entidad se mantenga respecto de la plantilla media de los doce meses anteriores. La deducción no estará condicionada a su imputación contable en la cuenta de pérdidas y ganancias"

La nueva Ley introduce cambios muy destacables que afectan a gran parte del sistema impositivo

Por tanto, la ley exige la afectación de dichos elementos a actividades económicas, en nuestro caso oficinas de farmacia, su puesta a disposición del farmacéutico en los periodos impositivos iniciados dentro de los años 2009 y 2010. Todo ello sujeto a la condición de que el farmacéutico titular durante los 24 meses posteriores al inicio del ejercicio en que fueron adquiridos mantenga la plantilla media total de la oficina de farmacia

Una de las inversiones más habituales en el negocio de oficinas de farmacia, como en otros de cualquier sector, es la puesta al día y reciclaje del sistema y equipos informáticos de la farmacia. El titular de la oficina de farmacia se plantea y finalmente decide adquirir un nuevo equipo informático por un valor de 3.000 euros, y además mobiliario específico por un valor económico de 6.000 euros. Si decide no mantener la plantilla tan sólo podrá amortizar, es decir, considerar como un gasto de 2009, un porcentaje del 26% anual en el equipo informático y de un 10% anual en el mobiliario por lo tanto únicamente podrá amortizar 1380 euros (780 euros del equipo informático y 600 euros del mobiliario).

Con la nueva ley, suponiendo que el farmacéutico decida mantener la plantilla media para este año y el próximo, podrá considerar como gasto imputable a 2009 los 9.000 euros totales de la inversión en el equipo informático y en el mobiliario específico.

Una sección pensada para acercarnos a farmacéuticos colegiados y escuchar sus puntos de vista sobre la profesión

FARMACÉUTICOS DE AYER Y HOY

TEXTO: CAROLINA RODRÍGUEZ FOTOS: J. OCHANDO

1930 1935 1940 1945 1950 1955 1960 1965 **1**965

1985





D. José Luis Guardiola Sáenz

 Datos académicos: Licenciado en Farmacia en 1971 por la Universidad de Granada

 Actividad: Investigador de la estación experimental del Zaidín, Granada.

"Es muy difícil conseguir una estabilidad como investigador"

Pregunta.- ¿Qué le impulsó a estudiar farmacia?

Respuesta.- He vivido la farmacia desde niño. Mi padre era un farmacéutico muy completo, una de las tareas que desempeñaba era hacer análisis clínicos por lo que desde pequeño siempre estaba en el laboratorio con él. La carrera me parecía muy amplia e interesante.

P.- ¿Qué diferencias encuentra entre el farmacéutico de ayer y el de

R.- Desde mi punto de vista sería complicado dar una valoración entre estos dos aspectos, ya que yo me dedico a la investigación científica, pero lo que sí creo es que antes había una dinámica más calmada en la farmacia, en cuanto a la rutina del trabajo, y hoy día, debido al ritmo de vida que todos tenemos, la farmacia es una profesión mucho más ajetreada, con más prisas y más gente a la que atender.

P.- ¿Con qué ha disfrutado más en sus años de trabajo?

R.- Ya que dentro de la profesión farmacéutico yo me dedico a la investigación, con lo que más he disfrutado y disfruto es con la geología y los recursos naturales. Plantear problemas y poder solucionarlos.

P.- ¿Cree que es fácil compatibilizar la profesión con la vida de familia?

R.- Desde mi punto de vista como investigador, sí. Lo que hay que intentar hacer es darle el valor que corresponde a cada cosa.

P.- ¿Qué aspectos de la profesión considera mejorables?

R.- Mejorar la oferta de plazas para la investigación ya que es muy difícil conseguir una estabilidad como investigador. Este campo requiere dedicarle mucho tiempo, esfuerzo y trabajo. Lo peor es que no todo el mundo al final lo consigue.

P.- De las actividades que desarrolla el Colegio, ¿con cuál ha disfrutado más?

R.- Los cursos son bastante interesantes. Aunque no suelo hacerlos, la verdad es que más de una vez me he quedado con las ganas de hacer alguno.

P.- ¿Qué consejo le daría a los nuevos colegiados?

Nº17 • enero / febrero 2009

R.- Trabajo, constancia y paciencia porque al final merece la pena.



D. Marcel Conejero Ensesa

- Datos académicos: Licenciado en Farmacia por la Universidad de Barcelona.
- Actividad: Farmacéutico de la farmacia Paredes Ibáñez en Camino de Ronda, 176.

"Creo que no se tiene tanta vocación como en otros tiempos"

Pregunta.- ¿Qué le impulsó a estudiar farmacia?

Respuesta. - Mi padre es farmacéutico y desde siempre he vivido esta profesión desde dentro. Eso me animó a estudiar Farmacia aunque a mí lo que siempre me ha gustado es la química.

P.- ¿Cómo ve al farmacéutico de hoy?

R.- Creo que no se tiene tanta vocación como en otros tiempos.

P.- ¿Qué es lo que más le gusta de la profesión?

R.- La atención farmacéutica, el trato con los clientes, poder solucionar problemas a las personas que acuden a la farmacia. Pero, sin duda, lo que más destacaría de mi profesión es la formulación.

P.- ¿Cuál es el mejor recuerdo que tiene de su etapa como estudiante?

R.- Los compañeros, salir de casa y la consiguiente independencia, además de conocer gente de todos sitios, ya que vo estudié fuera de casa, en Bar-

P.- ¿Cree que es fácil de compatibilizar la profesión con la vida familiar?

R.- Yo particularmente sí porque no tengo ninguna responsabilidad familiar, no estoy casado y tampoco tengo hijos aunque, en general, pienso que se puede compatibilizar bien la profesión con la vida familiar.

P.- ¿Qué aspectos de la profesión considera mejorables?

R.- Antes de nada, las farmacias se podrían dividir en dos grandes bloques, la farmacia grande, donde sí hay posibilidad de realizar formulación, que a mí personalmente es lo que me gusta, y la farmacia pequeña, donde es más complicado la formulación propia por el coste que le supone a la farmacia.

P.- De las actividades que desarrolla el colegio, ¿cuál le interesa más a priori?

R.- Los cursos.

P.- ¿Qué es lo más importante que le han enseñado otros farmacéuti-

R.- El saber atender al público y no verles como clientes, sino como pacientes.

LA FARMACIA DE... (LA FARMACIA DE...



D. FRANCISCO ROMERO GARCÍA

22 años de servicio en Cogollos Vega

D. Francisco Romero García lleva 22 años regentando una de las farmacias de Cogollos Vega. Su trabajo lo comparte con su auxiliar, D^a. Mercedes, y con su hija, D^a. María del Rosario Romera, que sigue sus pasos en el mundo farmacéutico. Su trayectoria ha sido toda una carrera de fondo, una carrera que comenzó entre los laboratorios y las aulas de la facultad como investigador y que ha terminado ofreciendo su mejor servicio en la oficina de esta localidad granadina.

TEXTO: C. RODRÍGUEZ FOTOS: J. OCHANDO

on D. Francisco Romero comenzó la estirpe farmacéutica en su familia. En el año 74 finalizó sus estudios en la faculta de Farmacia de la capital y, a diferencia que otros compañeros, Romero quiso continuar su formación y obtuvo una beca de colaborador. "Esta beca me la dieron en el Colegio Universitario de Málaga dónde estuve tres años trabajando y ampliando mis conocimientos en diferentes áreas de carrera hasta que volví a Granada".

"Yo he tratado a niños que ahora son papás, y la verdad es que es muy emocionante"

La vuelta a la ciudad de la Alhambra fue también gracias a una plaza que quedó vacante en el departamento de Química Orgánica de la facultad dónde estuvo ejerciendo hasta el 1981. "Mi labor era la de profesor ayudante, una etapa que recuerdo con cariño. Éramos los que dábamos las prácticas,

realizábamos seminarios, la verdad, es que siempre estábamos trabajando". Pero, ese año, el rumbo profesional de D. Francisco cambió ya que le surgió la posibilidad de marcharse a una farmacia en un anejo de Utrera, Sevilla.

Nos marchamos para Sevilla y empezamos una nueva vida en Utrera. Allí me dediqué en cuerpo y alma a la oficina, ya que anteriormente, lo compaginaba con la facultad, y pasé cinco años de mi vida. El regreso definitivo a Granada fue en 1987.

En la localidad granadina lleva 22 años y es un vecino más del pueblo

Primeros años en Cogollos

D. Francisco Romera siempre se fue con la idea de volver y así fue. Cogollos fue su destino y allí aprovechó la oportunidad del traspaso de una de las farmacias del pueblo para hacerse con ella y comenzar una nueva etapa. En la localidad granadina lleva 22 años y es un vecino más del pueblo. Su farmacia se encuentra en pleno corazón de Cogollos, en la calle Sevilla, y se ha convertido en una segunda casa para los lugareños.

D. Francisco reconoce que los vecinos acuden a pedir consejo, a solicitar sus medicamentos pero, también, en muchas ocasiones, para hablar o hacer consultas que hacen que su rol pase de ser farmacéutico a "psicólogo". Después de tantos años en el pueblo cuenta que por su mostrador a pasado, prácticamente, todos los vecinos. "Yo he tratado a niños que ahora son papás, y la verdad es que es muy emocionante". Es más, considera que una de las labores que más le gusta de su profesión es poder ver la evolución de sus pacientes y cómo ha podido ayudarles a lo largo de su vida.

El futuro para la familia

D. Francisco fue el primero de su familia en emprender un camino dentro del mundo de las farmacias pero su labor ha dejado huella en la suya propia. Sus dos hijos han seguido sus pasos y ambos han estudiado Farmacia.

En ellos, tiene puesto el futuro de su oficina. "Parece que los caminos se repiten porque mi hija, curiosamente, a pesar de haber terminado la carrera ha seguido en la facultad, formándose, como en su día lo hice yo".

Ella, junto a la auxiliar, son las que ayudan en el día a día a D. Francisco. En realidad, ella es la que podrá seguir la senda en la farmacia de Cogollos y luchar con las dificultades que la competencia o las nuevas medidas farmacéuticas imponen en el mercado. "Desde luego, ella es la que tiene el futuro por delante... yo siempre estaré para ofrecerle mi ayuda y toda la experiencia que llevo a mis espaldas".







UBLICIDAL

2



Mejorar la rentabilidad e imagen de la farmacia

POR D. JESÚS SÁNCHEZ-APARICIO RESPONSABLE DE MARKETING Y DIRECTOR COMERCIAL DE ASPID WWW.ASPID.ES

a farmacia es el mayor activo que poseen los farmacéuticos y, como en toda actividad empresarial, hay que invertir para potenciarla y no quedarse atrás. La mejor inversión que podemos hacer en estos tiempos de incertidumbre es la orientada a mantener y aumentar la rentabilidad.

Aunque la situación económica no sea muy propicia, **es un buen momento para estudiar**

cambios en la oficina de farmacia. Las ayudas e incentivos fiscales, como el plan "E" del Gobierno, y la bajada del precio del dinero son factores positivos, como también lo es la caída de precios en el sector inmobiliario, que beneficiará en los casos en que sea necesaria la compra de un local. También se puede añadir que el sector sanitario, salvo algunas excepciones, es acíclico y sufre en menor medida el impacto de las crisis, razón de más para aprovechar el momento y estudiar una reforma.

La inversión en la farmacia, nuestro activo más importante, es fundamental para mejorar la rentabilidad. Una inversión que amortizarede las ventas, que después repercutirá direcva que quien no avanza, directamente pierde. es nuestra empresa y que para obtener buenos rendimientos empresariales, debemos

Ampliar la superficie de nuestra farmacia siempre es una inversión óptima

Este es el primero de seis capítulos dedicados a la potenciación y mejora de la rentabilidad e imagen de la farmacia. En este nos ocupamos de cómo la modernización y reforma de la oficina genera un impacto muy positivo sobre las ventas y, en consecuencia, sobre el resultado de la actividad. Las formas de trabajar del pasado pueden ser un lastre importante en la gestión y hay que adaptarse a los nuevos tiempos. Quien se queda atrás, pierde. Para obtener una mayor rentabilidad es importante que mejoremos nuestro negocio en todos y cada uno de los aspectos que influyen en el buen funcionamiento del mismo. Aquí te explicamos por dónde empezar.

mos en muy poco tiempo gracias al aumento tamente en el resultado económico. Es imprescindible avanzar y no quedarse atrás. Debemos ser conscientes de que la farmacia

cuidarla e invertir en ella, mejorando todos y cada uno de los aspectos que influven en su buen funcionamiento.

Marketing orientado a la venta

En marketing existen algunas reglas básicas ampliamente probadas. La primera es que cuanto mayor sea la cantidad de superficie y de metros de exposición, mayores serán nuestras ventas. Otra importante es que aquello que no se ve, difícilmente se venderá. Por eso es importante el aumento del despacho al público. No importa si la farmacia está en una ciudad o es farmacia única en un pueblo; estas reglas se cumplen siempre.

Hoy la farmacia no compite sólo con otras, también compite con otro tipo de negocios (grandes superficies, por ejemplo), que poco a poco han ido incluyendo productos que antaño eran de venta exclusiva en farmacia.

Nuestra farmacia tiene una serie de activos muy importantes que ayudan y fortalecen nuestro negocio. Es un centro sanitario y los productos que se venden en la farmacia son de una gran calidad y no de mayor precio. Existe el asesoramiento de profesionales y la garantía sanitaria. El número de clientes y visitas periódicas a la farmacia es mayor que en cualquier otro negocio. Debemos potenciar todos estos activos de nuestra farmacia y ser conscientes de que no sólo vendemos solución a la enfermedad, también debemos vender salud.

Nuestra imagen es fundamental

La imagen es determinante desde la fachada, que es la primera imagen que damos al cliente y desde la que tenemos que invitar a entrar, hasta la exposición, en la que debemos mejorar la calidad y comunicación que transmite.

Nº17 • enero / febrero 2009

Siempre que sea posible, deberemos ampliar el espacio destinado al despacho público, la zona donde se originan las ventas, que son el motor de nuestra economía.

No debemos olvidar el interior de nuestra farmacia, zonas de administración, clasificación. zona de venta rápida, zona de almacén de dispensación de medicamentos, ya sea con cajonera o con robot, zona de almacén, des-

La inversión en la farmacia se amortiza en un corto espacio de tiempo

pacho, laboratorio y, en caso necesario, zona de quardias.

Siempre que podamos ampliar la superficie de nuestra farmacia. habremos realizado una inversión óptima. Cuando esto no sea posible, la optimización de espacios será fundamental para obtener rentabilidad. Es fundamental afrontar un proyecto en global donde tengamos en cuenta todos los diferentes aspectos de nuestra farmacia.

Mejoramos la rentabilidad e imagen de su farmacia



- Mobiliario y obra de oficina de farmacia
- Realizamos un profundo estudio de espacio. marketing y merchandising, optimizando al máximo las posibilidades de su farmacia



Solicite su presupuesto sin compromiso en www.aspid.es T. 958 172 905 - info@aspid.es

El examen de los pacientes

Como complemento de las secciones formativas o de las que se ocupan de la actualidad del colectivo, Granada Farmacéutica se abre a los destinatarios del trabajo diario de los colegiados: los pacientes. Centrados fundamentalmente en el servicio que reciben a través de las oficinas de farmacia, en cada número personas de distinta edad, clase social y sexo, nos aportan sus puntos de vista sobre la atención que reciben en el día a día. Una forma constructiva de mejorar la profesión, reforzando los valores que perciben como positivos y tratando de mejorar a partir de las críticas que puedan emitir.

Las preguntas

- 1. ¿Con qué frecuencia viene a la farmacia?
- 2. ¿Qué valoración global hace del servicio que prestan los farmacéuticos?
- 3. ¿Suele pedir consejo a su farmacéutico?
- 4. ¿Qué es lo más positivo que recuerda de sus visitas a la farmacia?
- 5. ¿Ha tenido alguna mala experiencia con algún farmacéutico? ¿Cuál fue la causa?
- 6. Si un mismo producto de parafarmacia lo encuentra en la farmacia y en otro establecimiento, ¿dónde prefiere comprarlo?
- 7. ¿Tiene alguna sugerencia para la mejora del servicio que prestan los farmacéuticos?

TEXTO: C R FOTOS: J. OCHANDO



1. La verdad es que voy muy poco porque

- afortunadamente no lo necesito. Las veces que acudo a las farmacias es porque hago recados a mi abuela o a mi madre, pero de manera particular, no voy mucho.
- 2. La valoración que hago del servicio es buebien.
- 3. Al ir poco no suelo pedir consejos, pero creo que si los necesitara me los darían de manera correcta.

ÁLVARO JOSÉ RUÍZ LÓPEZ (17 años)

"Me interesan las consultas nutricionales"

- 4. Destaco la atención al cliente y los servicios que tienen, como las básculas para pesarte u otro tipo de consultas como las nutricionales.
- 5. No he tenido ningún problema.
- 6. Lo compraría en la farmacia porque me rena porque siempre me suelen atender muy sulta más segura, aunque supongo que también valoraría el factor precio. Hay diferentes
 - 7. Mi consejo es que sigan con su buen servicio y que mejoren todo lo que puedan.

Nº17 • enero / febrero 2009



MARTA RODRÍGUEZ (23 años)

"Mi consejo es que tengan un trato cercano al paciente"

- 1. Quizás dos veces al mes aunque en invierno voy más a menudo. También acudo a la oficina cuando lo necesita mi familia.
- 2. El servicio creo que es bueno. Aunque el farmacéutico hace mucho, el cliente también. Un buen ambiente y un buen servicio dependen de muchos aspectos.
- 3. Sí, siempre suelo preguntar por el tipo de productos, los precios y la calidad de los mismos.
- 4. Ofrecen un servicio completo con trato afable y siempre suelen dar consejos complementarios, así que estov satisfecha con el servicio.
- 5. No. hasta ahora no.

Nº17 • enero / febrero 2009

- 6. Lo compraría donde fuese más econó-
- 7. Mi consejo es que tengan un trato cercano al cliente y que ayuden a las personas que tengan dudas con los medicamentos.



MANUEL DE LA TORRE OLMO (42 años)

"El servicio de la farmacia en general es bueno"

- 1. Aproximadamente, una vez cada tres meses, a no ser que me encuentre mal o enfermo v acuda cada vez que lo necesite.
- 2. El servicio de mi farmacia habitual, en Cenes de la Vega, es excelente y, en general, creo que en el resto de oficinas también es bueno.
- 3. Pido consejo siempre que tengo dudas.
- 4. Subravo el buen trato que ofrecen al cliente v que la farmacia está muy bien equipada para los usuarios. Por ejemplo, cuentan con asientos y prensa para hacer más llevadera la espera del paciente.
- 5. No he tenido ninguna mala experiencia.
- 6. En principio, creo que lo compraría en la parafarmacia porque me inspira más garantía, pero supongo, que si es el mismo producto me guiaría por el precio.
- 7. Creo que es bueno que se instaure el libre mercado dentro del mundo de las farmacias y que se instalen dependiendo de la demanda v no del número de habitantes.



ISABEL CHAVES (60 años)

"Mi farmacéutica me ofrece mucha confianza y es una buena profesional"

- 1. Normalmente acudo a la farmacia una vez al mes para llevar mis recetas v que me den los medicamentos, pero todo depende del estado de salud que tenga, si estoy mala suelo ir cada semana.
- 2. Una valoración muy buena, por lo menos por lo que afecta a mi farmacia habitual.
- 3. Sí pido conseio. Mi farmacéutica me ofrece mucha confianza y es una buena profesional.
- 4. Todo es bueno, el trato que ofrecen a los clientes, el servicio, los consejos... La verdad es que yo estoy contenta con el servicio farmacéutico.
- 5. No he tenido ninguna mala experiencia.
- 6. Los productos que necesito los suelo comprar en las farmacias y parafarmacias, no en otros establecimientos.
- 7. Mi sugerencia es que sigan como



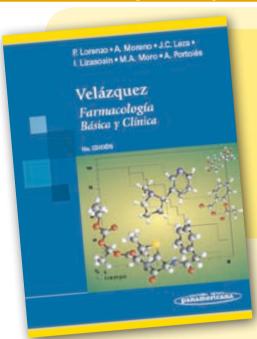
al Servicio de la Farmacia

ASESORÍA FRANCISCO SUEZA LABORAL Y FISCAL

C/ San Jerónimo, 16 bajo 18001 Granada - Sede C.O.F. Tlfs.: 958 28 84 41 - 958 20 85 91

ATENCIÓN AL CLIENTE 901 10 10 15 E-mail info@bancofar.es WEB www.bancofar.es

Farmacología Básica y Clínica (18ª edición)



Autor: LORENZO, P.: MORENO, A.: LEZA, J.C.: LIZASOAIN, I.: MORO, M.A.: PORTOLÉS, A. EAN: 9788498351682

Año Edición: 2009 Páginas: 1.500 páginas Formato: 21 x 28 cm. Encuadernación: cartoné Editorial: Médica Panamericana Web: www.medicapanamericana.com Formato: 12.7 x 19 cm.

Encuadernación: rústica Editorial: Editorial Médica Panamericana

Web: www.medicapanamericana.com

Pocos libros de texto han sido capaces, como la Farmacología de Velázquez, de mantenerse actuales durante más de 75 años. Desde mayo de 1930 hasta nuestros días, la Farmacología de Velázquez ha sido un referente internacional para todos los estudiosos de la disciplina. En la 17^a edición, este clásico de la Farmacología humana, se editó con el título "Farmacología Básica y Clínica" y se presentó con una nueva orientación, incluyendo capítulos sobre las nuevas aportaciones de las ciencias biomédicas básicas a la terapéutica humana (nuevos métodos de síntesis de fármacos, terapia génica, farmacología molecular), además de una amplia sección dedicada a la Farmacología Clínica. En esta 18ª Edición se han actualizado todos los capítulos y se ha enrique ido el contenido del libro con la introducción de nuevos capítulos, como la Farmacología de la piel, la Farmacología ocular y algunos aspectos de la Farmacología Clínica.

Farmacología para Fisioterapeutas



Autor: DURÁN, M., NOGUES, M.R., BETÉS, M. y MESTRES, C.

EAN: 9788498351743 Año Edición: 2009 Páginas: 302 páginas **Formato:** 17 x 24 cm. Encuadernación: rústica Editorial: Médica Panamericana Web: www.medicapanamericana.com

Este libro pretende cubrir un vacío en lengua castellana sobre los principales medicamentos que debe conocer el profesional de la fisioterapia. Su interés tiene una dimensión a la vez teórica y práctica. Desde el punto de vista teórico, se explican los conceptos fundamentales de la Farmacología y se describen los principales grupos de medicamentos de interés en Fisioterapia, sus mecanismos de acción, sus efectos farmacológicos, etcétera. Desde el punto de vista práctico, se comentan casos reales y se dan consejos útiles para el ejercicio profesional. Además, se proponen ejercicios de autoevaluación en cada capítulo. De estilo sencillo y ágil, el libro ha sido elaborado por profesores universitarios con amplia experiencia en la docencia de la Farmacología en varias Escuelas de Fisioterapia, y en el abordaje farmacológico de los problemas fisioterapéuticos.

MOVIMIENTO DE COLEGIADOS

El Colegio, a punto de alcanzar 1.600 colegiados

La cifra de colegiados se ha incrementado en 48 durante el último año. A 31 de diciembre de 2008, el total exacto era de 1.581. Respecto a los colegiados en ejercicio, un 64% son mujeres y un 36% hombres.

ALTAS ÚLTIMO TRIMESTRE		
NUM. COLEG.	NOMBRE	
№ 3348	FRANCISCO JAVIER PÉREZ CORTÉS	
Nº 3349	MERCEDES TORNÉ TORRES	
№ 3350	JUAN SEBASTIÁN POLO AYLLÓN	
№ 3351	JOSÉ MANUEL MOLINA MOLERO	
№ 3352	CARMEN MORA RUBIO	
№ 3353	NURIA MORENO MORENO	
№ 3354	CARMEN MARÍA ALONSO SALVADOR	
№ 3355	Mª DEL MAR FERNÁNDEZ MARTÍNEZ	
№ 3356	SHEILA PATRICIA GUEDES PITEIRA	
№ 3357	SOFIA HELENA SALGUEIRAL GOMES DOS REIS	
№ 3358	MARÍA DOLORES MEDINA MORALES	
№ 3359	MÓNICA BERNAL SIERRA	
Nº 3360	MARÍA LLADÓ CAZENAVE	
№ 3361	MARÍA ISABEL VÁZQUEZ VÁZQUEZ	
№ 3362	Mª JESÚS ARQUERO ÁLVAREZ	
№ 3363	JERÓNIMO ARJONA CANO	
№ 3364	IGNACIO PÉREZ RUIZ	
№ 3365	Mª LOURDES MAESO MARTÍNEZ-CARRASCO	
№ 3366	Mª JESÚS MARTÍN MÁRQUEZ	
№ 3367	ANTONIA SALABERRY GUTIÉRREZ	
№ 3368	MERCEDES NOVILLO-FERTRELL DE TENA	
№ 3370	FRANCISCO JOSÉ SÁNCHEZ SANTOS	
№ 3371	NURIA MARÍA LÓPEZ RODRÍGUEZ	
№ 3372	CRISTINA PANADERO FAJARDO	
№ 3373	PILAR PATRICIA RAMOS LÓPEZ	
Nº 3374	Mª DOLORES NAVARRO SEMPERE	
№ 3375	Mª ESPERANZA GARRIDO NIETO	
№ 3376	MARISOL ÁLVAREZ SAAVEDRA	
Nº 3377	LIDIA TENZA RIQUELME	
№ 3378	IRENE SOFÍA MEGÍAS ARANDA	
№ 3379	ANA JIMÉNEZ HOCES	
№ 3380	ANA Mª GARCÍA MARTÍNEZ	
№ 3381	IGNACIO JIMÉNEZ GONZÁLEZ	
№ 3382	MARÍA DÍAZ DE LA GUARDIA JARRÍN	
Nº 2078	Mª ROSARIO GARCÍA SÁNCHEZ	

BAJAS ÚLTIMO TRIMESTRE		
NUM. COLEG.	NOMBRE	
№ 1799	EULOGIA C. ESTURILLO FERNÁNDEZ	
№ 2097	MUSTAFA MOHAMED AMAR	
№ 2306	Mª TERESA JIMENA DE LOPE	
Nº 2433	Mª LUZ ARBOLEDAS GARCÍA	
№ 2542	LORETO MOLDENHAUER ROMERO	
№ 2618	ELENA GÓMEZ-VILLALBA PELAYO	
№ 2782	BEATRIZ ISLA TEJERA	
№ 2847	MIGUEL ALEJANDRO ESPÍNOLA PÉREZ	
№ 2934	Mª EUGENIA PENELA CONTRERAS	
Nº 2979	Mª CARMEN ALCÁZAR DÍAZ	
№ 2980	Mª JOSÉ DEL MORAL ARIZA	
Nº 3071	ELOY LUIS ROCA LÓPEZ	
№ 3136	Mª TERESA SERRANO MUÑOZ	
Nº 3302	Mª ROCÍO FERNÁNDEZ PETIDIER	

FALLECIDOS		
NUM. COLEG.	NOMBRE	
Nº 433	PREDESTINACIÓN RUIZ ORTIZ	
Nº 445	Mª LUISA VÁZQUEZ VÁZQUEZ	
Nº 485	FÉLIX RUIZ ANDREU	
Nº 499	CARMEN RAMÍREZ VA	
№ 502	Mª LUZ SEGURA CLEMENTE	
№ 505	MANUEL CASTRO GARCÍA	
№ 540	Mª ROSARIO MUÑOZ MORILLAS	

Nº17 • enero / febrero 2009



vida en todo lo que hacemos. Exigentes en los objetivos, apasionados en los proyectos. Nos mueve lo que a ti te importa.

NOS RENOVAMOS sin perder la esencia. Innovamos para aportar soluciones, trabajando para que den fruto los nuevos retos. Por eso, seguimos soñando con un futuro en el que tú marcas el camino.

