

Bienvenid@ a SU FARMACIA ONLINE

farmacias1000



Haga clic aquí
para verificar
si este sitio web
es legal

PREPARADA PARA DISPENSAR
MEDICAMENTOS OTC SIN
PRESCRIPCIÓN MÉDICA



www.farmacias1000.com

Con farmacias1000 contará con su farmacia online
disponible para dispensar en menos de 48h

NUESTROS VALORES

FORTALECER

El negocio individual de la farmacia

RESPETAR

El modelo de la farmacia

APORTAR

Los últimos avances tecnológicos al mejor precio

SU FARMACIA INCLUYE



Mensajería y portes **MRW**



TPV / PayPal y Contrareembolso

PayPal **Contrareembolso**



Base de datos de productos personalizable



Curso de formación

Contacte con nosotros

Oficina central
965 227 927
info@farmacias1000.com

Dtor. comercial
635 655 473
comercial@farmacias1000.com



De perfil Segundo aniversario del inicio de la venta online de medicamentos OTC

Éramos pocos... Y llegó Amazon

LA FICHA: ■ "Solo 402 farmacias (1,8% de la red) ha dado el salto a Internet para vender OTC, pese a la ayuda que ofrecen GOF y empresas" ■ "Los pacientes también dan la espalda, con pedidos testimoniales"

ALBERTO CORNEJO
Madrid

Hay una imagen viral que circula por las redes sociales en la que se observa un cartel y un lema: "Se buscan clientes; no es necesaria experiencia". Por el resto de elementos que se observan en la imagen, parece extraída de algún establecimiento de restauración... Pero bien podría aparecer en cualquiera de las webs de las (pocas) farmacias dedicadas a la venta online de medicamentos OTC.

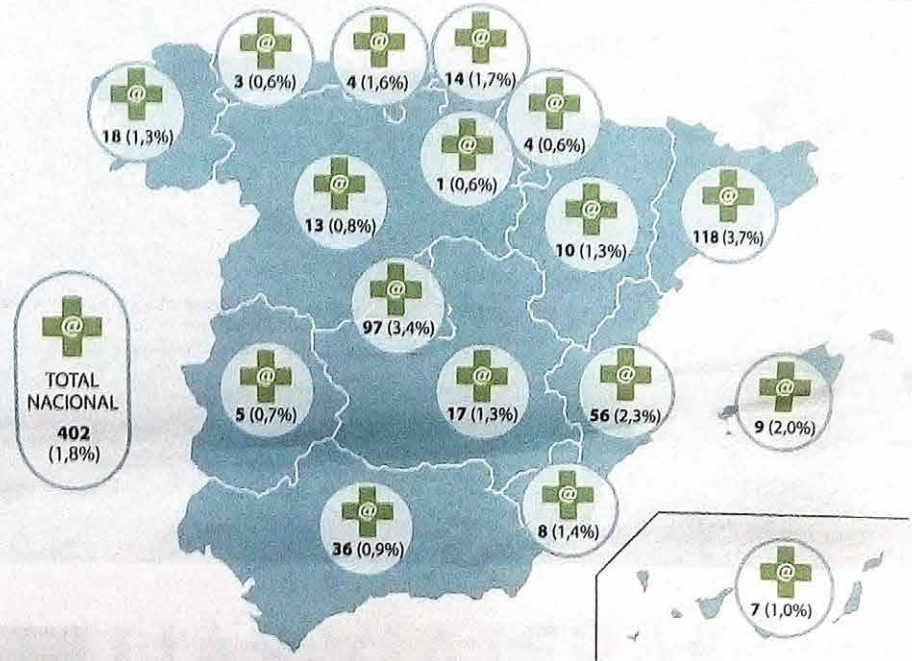
Bien es cierto que, si apenas hay demanda, tampoco es que la oferta difiera en exceso. Todo lo contrario. Ahora que se acerca el segundo aniversario (1 de julio) desde que se dio el pistoletazo de salida a estas ventas online de medicamentos no sujetos a prescripción médica, bien podría colocarse el cartel de "Se necesitan farmacias". Incluso, podría añadirse la coetánea "no se necesita experiencia" de la que hacía uso el anuncio anteriormente citado.

Son múltiples los colegios, distribuidoras y empresas informáticas que, dentro de sus servicios, facilitan al farmacéutico titular el salto al universo online para que este profesional solo tenga que preocuparse de "elegir los productos que desea vender, elegir precios, dispensar y aconsejar", apunta Thierry Dutel, uno de los socios fundadores de 'Farmacias1000', una de las más recientes empresas llegadas a este mercado.

Pero ni con esas. A pesar de las facilidades, la cifra de farmacias que han desarrollado webs para la venta de OTC es pírrica. Hace justo un año, cuando se cumplía el primer aniversario de esta práctica, solo 296 establecimientos (un 1,3 por ciento de la red formada por entonces por 21.937 boticas) estaba autorizada por la Aemps para esta práctica. Doce meses después, apenas algo más de un centenar de boticas se

Situación de la venta online de OTC en España

Número de farmacias autorizadas y porcentaje sobre la red regional



Fuente: distafarma.aemps.es

El Global

han sumado a este grupo (ver gráfico), hasta alcanzar las 402 farmacias registradas en *distafarma.aemps.es* (el sitio oficial que recoge el listado de boticas autorizadas). En porcentaje, apenas ha subido al 1,8 por ciento de la red nacional. Si la escasa oferta se une a la escasa demanda —todos los titulares consultados coinciden en reflejar apenas "goteos" de pedidos— puede corroborarse que la venta online de OTC en

España ha pasado, pasa, y probablemente pasará, "sin pena ni gloria".

La venta online de OTC se unió a otra posibilidad que ya existía: la venta de parafarmacia por Internet. Aunque ambas categorías deben localizarse en webs independientes, el usuario sí puede agrupar sus compras en un único pedido. Por ello, se pensó que ambas opciones se retroalimentarían y permitiría aumentar las ventas cruzadas en

ambas categorías. Sin embargo, "el 80 por ciento de las compras sanitarias en Internet es parafarmacia", apunta Dutel. Y aquí irrumpen un nuevo "enemigo": Amazon, cuyas áreas de Salud y Medicamentos (aunque sin presencia de OTC, pese a esta denominación) supera los 350.000 productos. Es por ello que hay quien hace gala del "si no puedes con el enemigo únete a él" y ya usa esta plataforma para canalizar las ventas.

Cada día en tu mail

EL GLOBALnet
express

Suscríbete gratis a nuestra newsletter en:
www.elglobal.net



EL GLOBAL 3 de julio al 9 de julio de 2017

Inserción 1/2 página

Bienvenid@ a SU FARMACIA ONLINE



Haga clic aquí para verificar si este sitio web es legal

PREPARADA PARA DISPENSAR
MEDICAMENTOS OTC SIN
PRESCRIPCIÓN MÉDICA



www.farmacias1000.com

Con farmacias1000 contará con su farmacia online disponible para dispensar en menos de 48h



NUESTROS VALORES

FORTALECER

El negocio individual de la farmacia

RESPETAR

El modelo de la farmacia

APORTAR

Los últimos avances tecnológicos al mejor precio

SU FARMACIA INCLUYE



Mensajería y portes **MRW**



TPV / PayPal y Contrareembolso

PayPal Contrareembolso



Base de datos de productos personalizable



Curso de formación

Contacte con nosotros

Dtor. comercial
635 655 473
comercial@farmacias1000.com

Oficina central
965 227 927
info@farmacias1000.com

+CORREOFARMACEUTICO.COM

30 de junio de 2017

NUEVO PRESIDENTE DE COFARES

Giúenechea quiere estar más cerca de farmacias, COF y sociedades científicas

El equipo de López-Arias ha recordado que la impugnación de las elecciones sigue viva en los tribunales y ha afirmado que no se han respetado las normas que establecen los estatutos de Cofares.

[ver más](#)

Bienvenid@ a
SU FARMACIA ONLINE



ALIMENTO CARDIOPROTECTOR

El pan, mejor integral, en la mesa cada día

[ver más](#)



FORMACIÓN UNIVERSITARIA

Cómo lograr buena nota en el Trabajo Fin de Grado

[ver más](#)

Bienvenid@ a
SU FARMACIA ONLINE



PREPARADA PARA DISPENSAR
MEDICAMENTOS OTC SIN
PRESCRIPCIÓN MÉDICA



Haga clic aquí para verificar si este sitio web es legal



INCLUYE

Mensajería y portes **MRW**

TPV / PayPal y Contrareembolso

 **Contrareembolso**

Base de datos de productos personalizable

Curso de formación

Toda la info aquí

farmacias1000

'Farmacias1000', una plataforma que aporta la 'e-' a la farmacia



Temas relacionados:

e-commerce - Marketing - Venta online - Asistencia - OTC - Jaime Carbonell



Herramientas



ALBERTO CORNEJO Madrid | 22 jun 2017 - 16:55 h | [EIGlobal.net](#)

Poner el prefijo 'e-' a la farmacia, ayudándole así a su irrupción en Internet y la venta online de parafarmacia y OTC. Ese es el objetivo de 'Farmacias1000', una compañía especializada en **marketing y servicios tecnológicos** a boticas que se ha presentado este 22 de junio en Madrid (si bien ya venía funcionando con anterioridad). "El objetivo es ayudar al titular a replicar online lo existente en el universo off line", ha apuntado **Tierry Dutel** socio fundador de 'Farmacias1000'.

En concreto, se trata de una **plataforma** que, según sus creadores, aporta una **solución global** con la **creación de una web** para la venta diseño de **e-commerce** personalizado, **gestión de base de datos** (y actualización permanente), herramientas de comunicación con el paciente, sistemas de cobros y envíos incluidos, a fin de que "el titular solo tenga que preocuparse del stock que desea tener, fijar sus precios libremente, dispensar y atender", apunta Dutel. "Internet es imparable, nos guste o no; y la oficina de farmacia tiene que estar en Internet", apunta el otros socio-fundador de Farmacias1000, **Jaime Carbonell**.

Aunque su nombre aluda a un millar, bien podría llamarse 'Farmacias2000', dado que ese es el objetivo de farmacias a las que se pretende llegar... Un 10 por ciento de la red nacional de 22.000 farmacias. Sin sobrepasarse. "No ponemos un límite de un 10 por ciento de farmacias en cada zona de la geografía española a las que ayudar en su salto a la venta online, para defender la exclusividad en la atención y asistencia a nuestros clientes", apunta Dutel.

"Nos encargamos de la creación de la web, registro del dominio y la gestión de la base de datos de productos disponibles para la venta online, lo cual quita ucho trabajo al farmacéutico, apunta **Fernando Serrano**, su director general. "Pero la gestión de los precios es propia de cada farmacia, sin intromisiones; no somos un grupo de compras", se matiza.



0 Comments [elglobal.net](#)

Login

Recommend Share

Sort by Best

Start the discussion...

LOG IN WITH



OR SIGN UP WITH DISQUS

Name

Lo + EL GLOBAL.net

Lo último | Lo + leído | Lo + compartido

1. El director del CatSalut destaca que el nuevo Programa de Armonización Farmacoterapéutica da más voz a los pacientes
2. AMA promueve la concesión de la Gran Cruz de la Orden Civil de la Solidaridad Social a Amancio Ortega
3. Directiva Antifalsificación: La Aemps confirma la inclusión del Código Nacional en el identificador único
4. Alphaeg Farmacia conciencia sobre los efectos del sol
5. Profarma 2017-2020 busca fomentar la competitividad
6. GSK recibe la opinión positiva del CHMP para el vial de cuatro dosis de Synflorix
7. Celgene y BeiGene inician una alianza estratégica global en inmuno oncología
8. Montón recurrirá la decisión judicial de anular los decretos de ayuda al copago
9. El CHMP recomienda autorizar Fasiodex, de AstraZeneca
10. Cismed ya supera las 5.000 farmacias adheridas

Disponible en **NetSalud**



EL GLOBAL
en
ATRESMEDIA



El Interterritorial desbloquea asuntos claves pero frena su papel ejecutivo



Fórmula a golpe de click



La UE repasa la cooperación en infecciones transfronterizas



JAIME CARBONELL PRESENTA FARMACIAS 1000 EN SOCIEDAD

JAIME CARBONELL (SOCIO FARMACIAS 1000): "NUESTRA FILOSOFÍA ES FORTALECER EL NEGOCIO DE LA FARMACIA, RESPETAR EL MODELO Y LOS ÚLTIMOS AVANCES AL MEJOR PRECIO"

*** "NUESTRA ASPIRACIÓN DE FUTURO ES QUE LA FARMACIA ESTÉ EN INTERNET, QUE ES IMPARABLE"**

PALABRAS DE JAIME CARBONELL, UNO DE LOS SOCIOS FUNDADORES DE FARMACIAS 1000, AYER DURANTE LA PRESENTACIÓN DE LA PLATAFORMA.

"Agradecer a los presentes, nunca mejor dicho, la presencia tanto compañeros como medios de comunicación farmacéuticos. Es la presentación de Farmacias 1000 en sociedad y se tiene que presentar en Madrid, aunque los padrinos no sean muchos.

La Ley del Medicamento dice que quienes fabrican los medicamentos son los laboratorios farmacéuticos, distribuir los medicamentos las distribuidoras y dispensar tiene que dispensar la oficina de farmacia. Me acompañan en la mesa Thierry Dutel, es de Lyon, es socio fundador conmigo de la empresa. Y Fernando Serrano que es nuestro director de ventas, director comercial.

Agradecerles, como les he dicho, su presencia. Él es de Madrid, él es de Lyon y yo soy de Benidorm para que sepan con quién están.

Primero nos presentamos en Infarma en Madrid hace tres años. Vino un grupo de gente, bien, este año hemos estado en Barcelona. Ha ido gente ya más interesada y vamos cogiendo puntos en España, ellos luego les contarán.



No está mal. Estamos ya prácticamente en gran parte de la geografía española. Y nuestra filosofía es fortalecer el negocio individual de la farmacia, respetar el modelo de farmacia y los últimos avances al mejor precio. Hay un farmacéutico que soy yo, que vigilará que el carril sea el adecuado. Y un socio tecnológico experto en marketing digital que nos va a ir poniendo en órbita. Y Fernando que va a intentar que esto se expanda.

La filosofía que internet es, queramos o no, tardemos o no, hagamos lo que queramos, imparabile. Vamos a ver si lo podemos hacer por lo menos desde nuestra parcela o lo que podamos hacer un poco como tenemos la realidad de la calle.

Ya mucha gente compra por internet y hay portales creados. Ahora se lo explicarán bien, pero esta es nuestra idea.

El accionariado de la empresa es el 50% del señor Dutel y el otro 50% lo tengo yo de la sociedad limitada. Como el dinero es nuestro y hace tres años que estamos haciendo esto y lo vamos haciendo "poquet a poquet" como dicen en mi tierra.

Este mes, el otro mes, poco a poco. Vamos respirando pero el capital es el que hay. Y hemos ido poco a poco y despacio, como creemos que sabemos y podemos hacerlo y ahí vamos.

¿Aspiraciones del futuro? Pues la aspiración del futuro es estar en el mundo de internet. Aspiramos que la farmacia, por lo menos por nuestra parte, esté en internet, tiene que estarlo. Como he dicho antes, la farmacia es la que tiene que dispensar, el distribuidor distribuir y el fabricante fabricar.

Y con esa filosofía hemos creado nuestro grupo. No nos molestará que se creen más grupos, creo que es lo suyo. Y a partir de ahí ya les dejo con Thierry Dutel que les va a explicar la tecnología y hablará más en profundidad.1]

SANIFAX

JAIME CARBONELL PRESENTA FARMACIAS 1000 EN SOCIEDAD

JAIME CARBONELL: "SI A LA FARMACIA LE QUITAMOS LA DISPENSACIÓN, BAJARÁ PEDRO CAPILLA A LLEVARME CON ÉL"

JAIME CARBONELL RESPONDIÓ A UNA PREGUNTA DE SANIFAX TRAS LA PRESENTACIÓN DE FARMACIAS 1000, QUE A CONTINUACIÓN LE OFRECEMOS



→ Ustedes estuvieron en INFARMA, ¿Qué contactos e impresiones precibió durante esos días?

→ Sobre todo hablaba más que con las distribuidoras con los dispensadores que son los presidentes de Colegio que son los que representan a la farmacia. Y está todo el mundo a la expectativa. Me han felicitado muchos. Pero luego he encontrado una cosa. Recuerdan, Paulino, ¿cuántas farmacias tenía Benavente? Nuestra una, por eso el embudo que explicaba Thierry, no podía tener más y otro grupo que tenga otra.

A los presidentes les gusta y a los compañeros pero aquí nadie mueve ficha. Yo estoy aquí sobre todo porque no quiero que nos arrastre el carro. Quiero tener aunque sea un carrito preparado. Y evidentemente, mucha gente ya compra todo por internet o casi todo, entonces yo creo que hay que estar ahí. Esto por supuesto sufrirá cambios. Estamos aquí. Hay bastantes compañeros que se han apuntado y no va mal. Para llevar tanto no va mal y sufriremos modificaciones.

Ha contado Thierry que irán modificándose cosas. Pero la farmacia en internet tiene que ser exactamente igual que salir a la calle, pero en internet, exactamente igual. Tenemos que hacer nuestra atención farmacéutica, tenemos que tener nuestros productos preparados.

Y quién te va a decir a ti —y esto va fuera de concurso— que tu médico no te va a prescribir pasando por el Colegio de Médicos y después por el Consejo General o por el Colegio de Farmacéuticos y yendo a la botica. Quién te va a contar que dentro quince años no pase eso. La percepción de mis compañeros es expectante como debe ser. Creo que la obligación de los grandes, del Consejo y de los Colegios es estar viéndolo venir, después irá adaptándose e irse poniendo.

Por delante es difícil seguir estos asuntos, es prácticamente imposible.

¿Ustedes se acuerdan de los ordenadores? En el año 88 puse yo mi primer programa de Farmatic en Benidorm. Éramos de los primeros, Jorge Martínez, un compañero, y yo. El ordenador Tandon fue antes que los bancos.

Las referencias que tenían las farmacias para pedir las por teléfono eran tantas que aquellos fue un descubrimiento y fueron creando Farmatic, Mifarma, el de Cofares... y se fueron creando programas.

Yo a esto le doy un parecido, por lo menos me imagino. Luego no sé si será así o no será así. Pero veo que va a venir. ¿Cómo? Pues tampoco lo sé. Mis compañeros, expectantes. Nadie a la cara me ha criticado y Bidafarma también lo ha visto. He visto algunas y están bien. Lo que pasa es lo que he dicho al principio, fabricantes, distribuidores y farmacia. Y aquí en mi opinión, tiene que dispensar la oficina de farmacia a través, como bien han explicado mis compañeros de aventura, comprando ellos, dispensando ellos. Pero si le quitamos la dispensación a la farmacia y cogemos el otro canal, don Pedro (Capilla) bajará y me llevará con él. Tiene que ser como está pero con las nuevas tecnologías.

Ustedes saben con la receta electrónica qué hacen. Sale de la Consejería, va al paciente, del paciente va al Colegio de Farmacia, del Colegio vuelve a la Consejería y de la Consejería vuelve al paciente. Fíjese el recorrido que hace y tardas 30 segundos en dispensar un fármaco. Eso era impensable hace siete u ocho años. En menos de 30 segundos te he dispensado yo lo que te haya puesto el médico en tu tarjeta. Pero hace ese recorrido. Por qué. Porque se ha procurado que el carril sea el que toque.?