

Carlos García-Mauriño Sánchez, Socio Director de ASEFARMA



“Nunca hemos puesto ‘el carro delante de los bueyes’”

Esta asesoría de farmacias nació hace 15 años en Madrid. No fue una idea preconcebida, sino fruto de diversas circunstancias que, con el paso del tiempo, le han llevado a su situación actual: cuenta con 300 farmacias asociadas y una plantilla de 42 trabajadores.

EL HOY SOCIO DIRECTOR de la asesoría, y también fundador de la misma, estudió la carrera de Derecho en Oviedo, y como en su tierra natal no había trabajo de abogado, y se fue para Madrid en el año 1993, donde hizo un Máster para especializarse en la rama de fiscal.

La coincidencia se cruzó en su camino unos meses después, en abril de 1994, ya que su hermana Paloma García-Mauriño estaba entonces trabajando en una empresa informática para informatizar farmacias. “Ella me sugirió la idea de apoyar

la venta de los ordenadores explicándoles las ventajas fiscales de adquirirlos. Lo puse en práctica con una farmacéutica y me propuso que le llevase sus temas de fiscalidad”, recuerda Carlos García-Mauriño Sánchez.

A partir de aquí le fueron surgiendo más clientes, y en diciembre de ese mismo año ya tenía cinco. Así, decidió profesionalizar el trabajo que estaba realizando y creó la marca ASEFARMA, “porque veía que aquel proyecto podía prosperar”.

UN COMIENZO DIFÍCIL

Pese a todo, no fueron unos inicios fáciles. “No teníamos medios, ni siquiera coche propio para ir a visitar a los clientes, pero lo superamos con profesionalidad y ofreciendo resultados a nuestro trabajo y atención personalizada”.

Un hito importante en la historia de esta empresa, “que nos iba a permitir dar un salto de calidad para poder tener un despacho propio o contratar más personal”, fue la organización de unas jornadas sobre fiscalidad para farmacias, en un hotel de la capital: “Llenamos el

aforo de la sala y conseguimos 20 clientes de golpe. Ha sido una de las mejores ideas que hemos tenido. Fue nuestro despegue definitivo, en junio de 1995”.

Este aumento de la clientela les permitió abrir una oficina en la calle Princesa y tener más plantilla. El boca a oreja empezó a funcionar: “Nos iban recomendando, y entraban una media de 30-40 nuevas farmacias al año, entre 1997 y 1999”. Cambiaron de despacho en 2004, a uno mayor de más de 400 metros cuadrados en General Arrando, 11, donde están actualmente, y fueron contratando empleados hasta llegar a los 42 que hoy trabajan en la asesoría.

Hoy, cuando su fundador mira atrás reconoce que “lo que no hemos hecho nunca ha sido poner ‘el carro delante de los bueyes’, es decir, los recursos que íbamos obteniendo los reinvertíamos, siempre creciendo poco a poco y con sentido común. Es cierto que nuestra ambición era tener cuantas más farmacias mejor, y sabíamos que si ofrecíamos un trabajo de calidad, con esfuerzo y dedicación, la clientela iba a llegar”.

Claves del éxito

“La profesionalidad y la formación son aspectos básicos, como también lo es ofrecer una asesoría personalizada. Además, no hemos tenido una estructura de costes importante en los inicios, y nos hemos especializado en aquellos servicios que damos a las farmacias”.

Consejos para emprendedores

“Lo primero es no tener miedo a convertirse en empresarios, una idea que muchas veces te quita de la cabeza tu propio entorno de familiares y amigos. Pero cuando uno cree en algo, es muy gratificante convertirlo en realidad. Es indudable que los principios son duros y que hay que trabajar mucho, aunque luego se obtienen muchas satisfacciones. También es importante hacer las cosas con cabeza, y no meterse en costes que no se puedan asumir”.

Además, la vocación era “convertirnos en una asesoría global, y si al principio ofrecíamos servicios de fiscal, laboral y contable, ahora también nos dedicamos a la transmisión de farmacias, tenemos un Departamento de Marketing y Gestión de Compras, impartimos cursos de formación, asesoría jurídica...”.

El balance de todo este tiempo de andadura en el mercado, los resume en “una etapa de muchísimo trabajo que fueron los 10 primeros

La empresa

| | |
|---------------------------|--|
| ● Creación de la empresa: | abril de 1994 |
| ● Oficinas: | 1 (Madrid) |
| ● Teléfono de contacto: | 91 448 84 22 |
| ● Persona de contacto: | Isabel Aragón |
| ● Correo electrónico: | asefarma@asefarma.com |
| ● Página web: | www.asefarma.com |

años, con jornadas de hasta 18 horas, algo que ahora no ocurre por la estructura que tenemos y porque si aún trabajase tanto sería señal de que no se han hecho bien las cosas”. No obstante, considera que el momento más difícil es el actual, “y no a nivel de empresa, sino por la coyuntura económica que vivimos y la responsabilidad que conlleva que 42 familias vivan de nuestra asesoría, aunque, afortunadamente, éste es un sector atípico ya que los medicamentos se compran siempre, con crisis o sin crisis”.

MÁS RECORRIDO

El presente de la asesoría es el de “una empresa de éxito, muy bien posicionada en nuestro sector, al ser una marca reconocida y de prestigio. Lógicamente, tenemos la idea de mejorar y de seguir creciendo con la incorporación de nuevos clientes”.

Una situación a la que se ha llegado, “conjugando decisiones bien tomadas, con oportunidades que han ido apareciendo y hemos ido aprovechando. Desde luego, las bases en las que se ha sustentado la empresa son buenas, ya que además ofrecemos valores añadidos y diferenciales”.

Desde esta realidad, con 300 farmacias asociadas, que funcionan por todo el territorio nacional, el futuro se presenta “prometedor, con más socios y con una mayor especialización, aunque sin descuidar nunca la calidad de servicio que ofrecemos a los clientes”. Una calidad que está refrendada por la ISO y por el Sello Madrid Excelente, recientemente obtenido. “Somos y seremos una asesoría de referencia”, finaliza el Socio Director de la empresa. ■

El empresario

- Lugar y fecha de nacimiento: Oviedo, 25 de octubre de 1966.
- Estudios: licenciado en Derecho por la Universidad de Oviedo, y Máster en Asesoría Fiscal por la Universidad San Pablo CEU de Madrid.
- Aficiones: navegar, esquiar, viajar y jugar al fútbol-sala.
- Una ciudad: Londres.
- Un libro: cualquier novela de Tom Clancy.
- Una comida: la fabada asturiana
- Admira: la profesionalidad y la seriedad.
- Detesta: la falsedad.

