

# “La oficina farmacia ha sabido adaptarse, pero no podrá recuperar los márgenes de antes”

CARLOS GARCÍA-MAURIÑO, presidente de Asefarma

MARTA RIESGO  
Madrid

Carlos García-Mauriño, presidente de Asefarma, explica a EG las dificultades a las que se enfrenta el sector de la farmacia española y da las claves a tener en cuenta para combatir esta situación y aumentar la rentabilidad de la oficina de farmacia.

**Pregunta. Desde Asefarma, ¿cómo han visto a la farmacia en 2013?**

Respuesta. Empezamos muy mal el año con la propuesta del Ministerio de Economía de liberalizar la propiedad de la oficina de farmacia pero, en este sentido, hemos acabado muy bien porque, finalmente, todos los fantasmas han desaparecido. En el plano económico, hasta semana santa se ha seguido registrando un descenso en las ventas, sobre todo por las medidas adoptadas en 2012, como el copago de recetas y las bajadas de precios. Sin embargo, a partir de semana santa fuimos notando una mejoría en las ventas. La farmacia ha sabido adaptarse a la nueva realidad y parece que el panorama se está estabilizando, pero hay que tener en cuenta que no vamos a recuperar los márgenes de antes.

**P. ¿Cómo han abordado desde Asefarma estas dificultades?**

R. En 2013 adoptamos tres proyectos muy importantes enfocados a ayudar a la oficina de farmacia a mejorar su rentabilidad. El primero ha sido la puesta en marcha de un grupo de trabajo para ayudar a las farmacias con viabilidad económica comprometida. Un 7 por ciento de nuestras farmacias estaban en esa situación y hemos logrado sacar adelante al 95 por ciento. También pusimos en marcha la Escuela de Gerencia. Aquí decidimos formar a profesionales para que pudiesen ayudar a la gestión de las oficinas de farmacia. Por último, destacamos también el servicio de visitas a farmacias donde, a través de consultores especializados en marketing, proponíamos acciones para mejorar la rentabilidad de la botica en cuestión.

**P. ¿Qué le pediría a 2014?**

Sobre todo estabilidad. Que dejen a la farmacia tranquila. Es esencial que se adopte un marco estable para poder aplicar medidas que mejoren la rentabilidad de la botica. No pueden seguir apretando a la botica.

**P. ¿Cómo debe enfocarse la farmacia este nuevo año?**

R. A la oficina de farmacia le aconsejamos que revise su gestión interna y que intente abrirse a nuevos servicios profesionales. La rentabilidad ha bajado mucho, pero la farmacia actual tiene muy buena reputación y los profesionales están muy bien formados y eso es lo que hay que explotar.



El presidente de Asefarma, Carlos García-Mauriño, aconseja a los boticarios que, ante la difícil situación actual, revisen su gestión interna y que se abran hacia nuevos servicios profesionales.

## LAS FRASES

“No pueden seguir apretando a la botica; necesitamos un marco estable para mejorar la rentabilidad”

**P. ¿Cómo forman al farmacéutico para que pueda llevar a cabo esta reinención?**

R. Desde Asefarma apostamos siempre por la formación del profesional porque es clave para poder reinventarse. El año pasado dimos numerosas charlas. Por ejemplo, formamos sobre servicios adicionales, motivación del equipo de trabajo o aspectos legales de la oficina de farmacia. Además, tenemos un curso

“La falta de acuerdo en la negociación del convenio colectivo ha creado incertidumbre e inseguridad”

superior en gestión en farmacia en colaboración con el Centro de Estudios de Formación. No se aprende con el día a día, hay que enseñar unas técnicas de *marketing* y de gerencia para ponerlas en marcha y mejorar la rentabilidad de la farmacia.

**P. ¿Qué proyectos tienen en mente?**

Tenemos en marcha dos proyectos. Por una parte, presentaremos Asefarma Reducción de Costes, donde examinare-

mos los costes de la botica para intentar abaratarlos al máximo. Otro servicio es Gestión del Ahorro. Aquí, a través de un programa informático, veremos la capacidad de ahorro de la botica y les ayudaremos a desarrollar planes de ahorro. Además, es nuestro 20 aniversario y lo celebraremos con una serie de actos, así como con nuestra presencia en Infarma donde impartiremos una ponencia sobre la burbuja farmacéutica y la evolución de los traspasos de la oficina de farmacia.

**P. La botica acaba de cerrar el año fiscal. ¿Cuáles fueron las consultas más comunes?**

R. Principalmente nos han preguntado por la conveniencia de constituir una sociedad limitada dentro de la farmacia aunque, aquí, hay que tener en cuenta que no en todos los casos es conveniente pues tienen que ser farmacias que facturen mucho en parafarmacia. También nos han preguntado sobre bonificaciones fiscales por mantenimiento de empleo y sobre plazos previstos para la bajada de los tipos de interés.

**P. Los impagos siguen siendo protagonistas. ¿Cómo debe actuar el boticario?**

R. Por ejemplo los farmacéuticos valencianos han tenido que afrontar impagos muy fuertes en el último año y se ha podido ver la gravedad de la situación. Sabíamos que se iban a cobrar y en una situación de estas características hay que recurrir a pólizas de crédito e intentar ajustar mucho las compras de la oficina de farmacia. Sin embargo, algunas boticas no han podido pagar y esto ha afectado de forma muy negativa al precio de venta de las oficinas de farmacia que se han desplomado. Además, muchos fondos de inversión se han aprovechado de esta situación para comprar la deuda con una quita. Al final siempre es a costa de la rentabilidad pero entendemos que es un tema coyuntural y no estructural y, en este sentido, la puesta en marcha de la ley de control de la deuda ayudará a mejorar esta situación y le aportará más estabilidad y tranquilidad a la farmacia.

**P. Se ha llegado al arbitraje en la negociación del convenio colectivo. ¿Cómo valora las negociaciones?**

R. Se ha llegado al arbitraje por irresponsabilidad de las partes y, al final, esto es perjudicial para la farmacia. Se ha creado incertidumbre e inseguridad. Es una situación lamentable.

**P. ¿Considera la entrada en vigor del RD de venta online una oportunidad para la farmacia?**

R. Es un canal de venta más pero no creo que sea la panacea y puede que acabe en manos de unas pocas farmacias. Hay que esperar a ver como se pone en marcha.