

# “Las nuevas generaciones que llegan a la botica tienen una visión más empresarial”

**CARLOS GARCÍA-MAURIÑO**, presidente de Asefarma

MARCOS GARCÍA  
Madrid

El presidente de Asefarma, Carlos García-Mauriño, considera que el principal enemigo de la gestión farmacéutica es la autocomplacencia pues, dice, algunos boticarios tienen un alto grado de convencimiento de que su gestión es excelente. Además, Mauriño, reconoce el avance de las nuevas generaciones que, sin descuidar el papel asistencial, tienen una visión más empresarial de la oficina de farmacia.

**Pregunta. ¿Cuáles son las perspectivas con las que inicia Asefarma este ejercicio 2016?**

**R.** Respuesta. Asefarma inicia una nueva etapa centrada en potenciar sus servicios y reforzar el mensaje de que es más que una asesoría en el sentido tradicional. Sus tres pilares son la asesoría, la consultoría y la compraventa, y así lo hemos querido plasmar en el logo que vamos a lucir este año. Eso permitirá identificar mejor a las farmacias el tipo de servicios que puede esperar recibir de nosotros.

**P. ¿Cuáles son los principales retos que identifica?**

**R.** La labor de la asesoría tiene que ir enfocada a lograr ayudar al farmacéutico a obtener la rentabilidad que su farmacia puede ofrecer, es decir, a optimizarla. Cada farmacia es un mundo y dependerá del tipo de público que atiende, si es urbana o rural, de barrio o de paso, etc., para que la receta a aplicar sea una u otra. Al final, se trata de saber gestionar adecuadamente la farmacia en función de sus propias características. Y ese es nuestro principal reto. Todo esto se logra a través de consultoría, formación, y un buen asesoramiento.

**P. ¿Qué actividades dirigidas al profesional farmacéutico tiene ideadas Asefarma para 2016?**

**R.** Este será un año especialmente prolífico en actividades para nuestros farmacéuticos. Cada año ofrecemos cuatro charlas con temas de gestión y dos más de temas profesionales del farmacéutico. Adicionalmente tenemos una jornada el 27 de abril muy enfocada a la gestión. Se trata de un evento, de mañana y tarde, en el que contaremos con una veintena de profesionales de peso en el sector, expertos en Marketing, personalidades institucionales... con el objeto de analizar cómo ha evolucionado la farmacia en los últimos años y qué es lo que en estos momentos nos hace dejar de llamar botica a lo que es la farmacia del siglo XXI. También estamos trabajando en colaboración con algunos colegios de farmacéuticos –Murcia, León, Oviedo– impartiendo cursos y jornadas de gerencia. Aparte de nuestras publicaciones y boletines.



El presidente de Asefarma incide en la necesidad de que el farmacéutico logre combinar ambos aspectos de la gestión de la farmacia, la asistencial y la gerencial.

## LAS FRASES

“ El enemigo de una buena gestión en la oficina de farmacia es normalmente el propio farmacéutico ”

“ La formación y la atención del boticario es excelente; se trata de combinarlo con la gestión gerencial ”

**P. ¿Cuáles son los servicios profesionales más demandados?**

**R.** Los tradicionales siguen siendo esenciales –fiscal, laboral y contable– para la buena administración del negocio y lo que nosotros ofrecemos marca la diferencia con respecto a las asesorías tradicionales. Además, hay mucha demanda de servicios de consultoría y de formación.

**P. ¿Cómo valora la evolución de la farmacia en estos últimos años, sobre todo en gestión económica?**

**R.** La farmacia está sufriendo una gran evolución. La bajada de márgenes

generalizada ha hecho que muchas farmacias se estén encontrando con tensiones en tesorería y eso ha provocado que la gestión económica adquiera mayor importancia. Desde Asefarma constituimos grupos de trabajo con el farmacéutico para ayudarle a optimizar esa gestión, y con resultados excelentes. Asimismo, las nuevas generaciones que se incorporan a la farmacia tienen una visión mucho más empresarial del negocio, y sin descuidar la parte asistencial y sanitaria, se preocupan más de conceptos como gestión de stock y cuenta de pérdidas y ganancias.

**P. Bajo su opinión, ¿cuáles son los principales enemigos de la gestión farmacéutica?**

**R.** Para mí, la autocomplacencia. El principal enemigo de una buena gestión es normalmente el propio farmacéutico, que por desconocimiento de lo que ocurre en su entorno tiene un alto grado de convencimiento de que su gestión es excelente y que nadie de fuera le puede venir a dar lecciones. Mucho de esto es fomentado por algunos proveedores que le hacen creer que son los clientes mejor tratados, cuando la realidad es otra muy distinta. El primer paso del farmacéutico debe ser tomar conciencia de que toda gestión es mejorable y formarse de manera continua en ello. Nuestros cursos y jornadas van dirigidos a esto.

**P. ¿Cómo se ve desde Asefarma la evolución del papel del farmacéutico?**

**R.** Aunque hablemos de gestión y rentabilidad, la farmacia no deja de ser un establecimiento sanitario y el profesional de la farmacia un miembro más del personal sanitario de este país y muy importante, por cierto. Por eso su papel asistencial a la población en materia de medicamentos es primordial y no debe dejarse nunca de lado. La farmacia es uno de los servicios sanitarios más valorados por la población y un factor diferencial respecto a la oferta de establecimientos de parafarmacia en grandes superficies, por ejemplo. La formación y la atención del farmacéutico es excelente en ese punto. Se trata de combinar ambos aspectos de la gestión de la farmacia, la asistencial y la gerencial.

**P. ¿Cree que cada vez se está potenciando más su papel como gestor?**

**R.** Trabajando en un entorno de mayor complejidad, es cierto que el papel de gestión consume más tiempo y recursos, pero contando con un buen equipo y un buen asesoramiento, y sin perder de vista, como digo, el papel sanitario de la farmacia, eso redundará en una mejora sustancial de la rentabilidad final de la farmacia.

**P. Asefarma participará en Infarma próximamente ¿Qué papel vais a desarrollar y que temas vais a tratar?**

**R.** Asefarma hace un gran esfuerzo para participar en Infarma. Es la mayor feria del sector y una oportunidad para ver a muchos de nuestros clientes y amigos. Asimismo, intentamos reforzar nuestro papel como asesoría impartiendo una conferencia incluida en el programa del Congreso denominada ‘Donaciones y Herencias. Premisas jurídico-fiscales para la transmisión de la farmacia’. Por otro lado, el stand tiene un espacio independiente para poder atender adecuadamente a todo farmacéutico que acuda a nosotros buscando orientación y consejo.

