

"Tenemos que gestionar la farmacia como una empresa"

Asunción Redín
Directora del Instituto de Formación Cofares



Asunción Redín, directora del Instituto de Formación Cofares, da diversas claves sobre el papel del farmacéutico en su vertiente empresarial, al tiempo que explica las iniciativas que desde el IFC se ofrecen para ayudar a los profesionales a gestionar mejor su negocio.

J.R.T./A.C.
Madrid

Cuando la viabilidad económica de la oficina de farmacia está en entredicho, todos los esfuerzos por revertir esa situación son necesarios. Concepción Redín, presidenta del Instituto de Formación Cofares (IFC), es consciente de las dificultades y su apuesta por mejorar la gestión y orientarla hacia el de una pyme se mantiene firme, a pesar de ser una idea que algunos farmacéuticos son reacios a aceptar. Ahora, la directora del IFC ha puesto especial énfasis en programas de gestión que ayuden al profesional a salir del atolladero económico al que las circunstancias le han abocado.

Pregunta. El objetivo del Instituto de Formación Cofares es "dar respuesta a las necesidades actuales del farmacéutico". Debido a la complicada rentabilidad actual de las farmacias, ¿podemos decir que una de esas principales necesidades a las que dar respuesta es la óptima gestión de su establecimiento?

Respuesta. Efectivamente. El Instituto de Formación Cofares, desde su nacimiento hace tres años, se ocupa de eso. Posiblemente el farmacéutico se ha dedicado siempre a la vertiente sanitaria y a poner su conocimiento en favor de la población, pero no es menos cierto que la oficina de farmacia es una pequeña empresa que hay que gestionarla como tal. Por tanto, el farmacéutico es un empresario y un agente sanitario experto en medicamentos.

P. Tradicionalmente, el concepto gestión parecía atribuirse casi en exclusiva a cuestiones relacionadas con los stocks. Sin embargo, a día de hoy, ¿es fundamental que la gestión también atienda otras áreas como los servicios profesionales, marketing y el propio personal de la farmacia?

R. Sin duda alguna. A pesar de las dificultades por las que pasan las farmacias, sobre todo en algunas comunidades, apenas queda ya nada por gestionar mejor en cuanto a los stocks. La gestión es un concepto mucho más amplio. El cambio que se está produciendo en cuanto a cómo queremos ser vistos nos conduce a revisarlo todo. Tenemos que saber quiénes son nuestros clientes, los proveedores, los procesos que se hacen en la farmacia, las finanzas, los recursos humanos... Hay que explorar nuevas iniciativas.

P. ¿Cree que el farmacéutico está concienciado con la importancia que implica una óptima gestión económica, no solo sanitaria, de su negocio?

R. No. El farmacéutico ha estado completamente volcado en su papel sanitario. De hecho, los que llevamos ya bastante tiempo dedicándonos a esta profesión sabemos que antes ni en la facultad se incluían asignaturas sobre gestión empresarial, cuestión que ahora está cambiando poco a poco. Siempre nos hemos considerado como profesionales sanitarios y no como gestores, pero hay que serlo.

P. ¿Qué herramientas para la gestión de su farmacia ofrece IFC al profesional?

R. Desde el comienzo, desde IFC hemos desarrollado con la escuela de negocios IESE un programa de gestión y dirección específico de oficinas de farmacia, lo cual no quiere decir que únicamente tenga en cuenta elementos farmacéuticos. Se trata de dar una visión global, de abrir la mente para pensar también en la gestión empresarial. Impartimos el programa cada año con los temas candentes. Por ejemplo, este año, cuando hablamos de cartera de servicios, valoramos qué datos y herramientas hay que tener en cuenta para la implantación de nuevos servicios y estar actualizados a la realidad.

P. Los programas de gestión de dirección de oficina de farmacia IESE, que ya va por su quinta edición, es una de las herramientas estrella de IFC en este campo, ¿no?

R. Sí, todos los alumnos que han pasado han visto lo importante que es su ejecución. Se aprende a pensar en términos económicos.

P. ¿Es una actividad muy reclamada por los profesionales?

R. Sí, el primer año tuvimos que hacer dos ediciones. Es un buen programa de un coste importante y ahora queremos ser cautos y no poner al farmacéutico en una situación que no puede asumir.

P. ¿Qué otras actividades formativas oferta IFC en el campo de la gestión de oficina de farmacia?

R. Pues tenemos un curso para que el farmacéutico eduche en salud. Se trata de establecer nexos de unión entre patologías y productos de parafarmacia.

Asefarma propone un curso para titulares de farmacias para mejorar en la gestión

Madrid. Para hacer más fuerte al mundo de las oficinas de farmacia hay que cambiar la mentalidad y gestionarlas con modernidad, aplicando técnicas legales y fiscales adecuadas y eficientes, así como las nuevas tecnologías y técnicas de gestión de compras y de gestión de stocks. Para ello, la asesoría de farmacias Asefarma pretende aportar a los farmacéuticos las bases para una gestión integral y práctica de las actuaciones en la oficina de farmacia. Integral, porque no basta con cuidar una sola de las facetas sino que todas deben ser conocidas, analizadas y asumidas. Práctica, porque se hace hincapié en la aplicación real de los conocimientos.

La Universidad Europea crea un Máster en Gestión y Atención en la Oficina de Farmacia

Madrid. Las habilidades de gestión y atención en las oficinas de farmacia se han hecho más necesarias en los últimos tiempos, especialmente por la creciente diversidad de funciones que asume el farmacéutico y la disminución de los márgenes provocada por la bajada de precios. Por ello, la Universidad Europea de Madrid ha creado el Máster Universitario en Gestión y Atención en la Oficina de Farmacia, orientado a profesionales que quieran optimizar su calidad asistencial y la rentabilidad de su negocio. El curso, que comenzará en diciembre de este año, ofrece una formación especializada en las siguientes áreas: dirección y estrategia, habilidades directivas, marketing, dirección comercial, fundamentos financieros y control de gestión.

Alliance Healthcare y Alphega patrocinaron el curso "Píldora de gestión de stocks"

Barcelona. Alliance Healthcare y Alphega Farmacia patrocinaron el curso de formación para farmacéuticos "Píldora de Gestión de stocks", una iniciativa de la plataforma de formación online Ágora, creada conjuntamente por el Colegio de Farmacéuticos de Barcelona y el Colegio Oficial de Farmacéuticos de Madrid. En opinión de Vives Pal, profesor del Máster de Gestión de la Oficina de Farmacia del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Barcelona, lo requerible para mejorar la gestión de las farmacias es "actitud, predisposición y dedicación" y, tras ello, "el programa de gestión y la formación", aspectos que se reforzarán en este curso.

El Grupo Stock Uno trae a España una nueva tecnología para aumentar las ventas

Madrid. El Grupo Stock Uno, compañía dedicada a la externalización de servicios y experta en el punto de venta, ha traído a España una nueva tecnología con el objetivo de incrementar las ventas de las oficinas de farmacia: Pop Channel. Este dispositivo es una solución tecnológica inteligente que atrae al consumidor a través de su diseño multimedia, analiza el perfil del comprador a través de su potente software y reporta la información de lo que está sucediendo en el punto donde se está realizando la campaña. De esta manera, se obtiene un completo seguimiento y control de la acción y se pueden modificar aquellos aspectos que no están funcionando en tiempo real.

Audifarma propone mejorar la gestión y la formación de empleados durante la huelga

Valencia. La asesoría Audifarma ha propuesto medidas de gestión interna y formación a los empleados para las oficinas de farmacia que secundan el cierre indefinido en la Comunidad Valenciana. Entre las ideas lanzadas destacan la realización de un inventario y la revisión de stock, así como planificar campañas y promociones futuras. Además, Audifarma también propone realizar formación para el empleado, ya que habitualmente es difícil prescindir de ellos para esta tarea debido a la carga de trabajo y una propuesta de adelanto de vacaciones para que coincida con los días de huelga.

Mediformplus ofrece cursos personalizados para incidir y mejorar la venta cruzada

Madrid. Uno de los valores que la farmacia presenta es el consejo activo para aportar soluciones rentables a problemas de salud. Bajo este planteamiento, el equipo de Consultores de Mediformplus ofrece coaching personalizado en venta cruzada por medio de protocolos para hacer mucho más rentables las campañas que emprendan las oficinas de farmacia con las que la consultoría colabora para alcanzar la excelencia en su gestión empresarial.

Gesfarm, a través de su página web, ofrece soluciones a la gestión de la farmacia

Madrid. La consultoría Gesfarm se ha decidido a fortalecer la imagen corporativa de las boticas para mejorar la fidelización del cliente. A través de su web, Gesfarm actúa como su gestor en cuanto a la imagen de la farmacia, asesorando y diseñando la imagen corporativa incluyendo todos los detalles.

