

# “Excelfarma ayuda a mejorar la rentabilidad, que es crítica”

*Antoni Real*  
Presidente del COF de Baleares

MARTA RIESGO  
Palma de Mallorca

Para Antoni Real, presidente del Colegio Oficial de Farmacéuticos de las Islas Baleares, “la viabilidad de las oficinas de farmacia se encuentra en una situación crítica”. Por eso, cree que es imprescindible incidir en la necesidad de alcanzar una correcta gestión, que pasa, dice, por “centrarse en el stock y en el personal”.

**Pregunta. En la coyuntura actual de impagos en la que se encuentra la farmacia ¿Cómo se consigue una correcta gestión?**

Respuesta. Aquí se junta todo: impagos, bajadas de precio de los medicamentos, copago... La situación se va complicando día a día. La viabilidad económica de la oficina de farmacia está en una situación muy crítica. Si estos impagos se hubiesen producido en otra época, con mejores previsiones, la situación sería completamente diferente. Hemos tenido que sustentar a las boticas con las entidades bancarias. A esto se suma el hecho de que cada año las condiciones para acceder al crédito son más complicadas y prácticamente el beneficio que obtiene la farmacia va destinado a esas pólizas de crédito.

**P. ¿Por dónde pasa una correcta gestión de la oficina de farmacia?**

R. Hoy en día es imprescindible incidir en la necesidad de una buena gestión de la oficina de farmacia. Esta debe centrarse en el stock y, desgraciadamente, en el personal, porque son los dos únicos factores donde se puede incidir. Pero la farmacia siempre debe tener un stock y un personal mínimo para facilitar unos servicios que muchas veces no están remunerados. Todo esto hace cada vez más complicado poder alcanzar ese equilibrio.

**P. En una comunidad con tanto turismo extranjero como la suya, ¿cómo debe formarse al farmacéutico para poder atender a las necesidades del turista?**

R. Desde hace muchos años, desde el colegio, junto a otras empresas externas, hemos facilitado cursos de idiomas. Principalmente inglés y alemán, pero también se están empezando a dar cla-



Antoni Real, presidente del Colegio Oficial de Farmacéuticos de Baleares, resalta los beneficios que aporta la iniciativa Excelfarma, puesta en marcha por EG y Fundamed.

ses de ruso. El conocimiento de idiomas es básico, porque son muchos los turistas extranjeros los que nos visitan. Pero podemos decir que este mínimo se cumple en las farmacias baleares.

**P. ¿Se dispensan productos de los países de origen para dar una mayor confianza al turista?**

R. Tenemos un fabricante alemán muy importante establecido en Baleares que comercializa productos de fitoterapia, pero básicamente la oferta es la que tenemos en la oficina de farmacia española.

**P. A qué la Atención Farmacéutica juega un papel clave, ¿no?**

R. Efectivamente. A veces los medicamentos no tienen las mismas marcas, y aquí el vademécum de especialidades extranjeras es una herramienta fundamental. Este documento lo facilita el Consejo General, pero nuestro Centro de Información del Medicamento trabaja también desde hace muchos años en todas las novedades que se producen para que el usuario extranjero se vaya de la farmacia seguro y confiado en que se le dispensa lo que necesita y lo que se le ha prescrito. Además, aquí hay muchos médicos extran-

jeros que prescriben medicamentos alemanes o ingleses y tenemos que asegurarles que el medicamento es el mismo. Es un trabajo añadido, pero que también tiene su ventaja porque consumen muchos productos, sobre todo fitoterápicos, que son más costosos en sus países de origen.

**P. Precisamente, la iniciativa Excelfarma potencia esta correcta Atención Farmacéutica. ¿Qué oportunidades puede aportar a la farmacia?**

R. Para nosotros este proyecto nos ayuda a tener un estatus más ventajoso. Excelfarma ayuda a mejorar la rentabilidad de las farmacias y, además, es un plus de cara al cliente porque potencia su imagen como referente de calidad y seguridad.

**P. ¿Cree qué la gestión por categorías, especialmente reconocida por Excelfarma, dinamiza la farmacia?**

R. La gestión por categorías se tiene que convertir en una oportunidad, sobre todo en momentos tan delicados como los actuales. Creo que debe potenciarse en las oficinas de farmacia en busca de una mayor rentabilidad.

## Laboratorios Ordesa ofrecen cursos gratuitos de gestión empresarial para farmacias

REDACCIÓN  
Barcelona

Los Laboratorios Ordesa han puesto en marcha, de forma gratuita, cursos especializados en gestión empresarial dirigidos al farmacéutico con el objetivo de apoyar a las farmacias en su adaptación al impacto derivado de los continuos cambios legislativos en el sector y de la situación socioeconómica que vive el país. “Estando cada día en contacto con la farmacia, observamos que no todos los farmacéuticos pueden disponer de herramientas e información suficiente para hacer frente al nuevo entorno económico”, explica José Campos, director general del Grupo Ordesa.

En este sentido, Campos argumenta que por ello han querido aportar su grano de arena “para mejorar esta situación, ofreciendo al farmacéutico unos cursos formativos en los que se le facilita asesoramiento en gestión y fiscalidad, dos ámbitos difíciles de manejar en una realidad tan cambiante como la actual”.

La compañía farmacéutica, que reivindica el importante rol

de la farmacia en el sistema sanitario, organizará 13 cursos que se desarrollarán en diferentes ciudades y de los que se beneficiarán cerca de 800 profesionales. Los cursos, impartidos por economistas y fiscalistas especializados en el ámbito farmacéutico, se iniciaron a finales del 2012 y la primera fase finalizará en octubre de 2013. “La participación de los farmacéuticos está siendo tan alta que estamos estudiando la forma de dar continuidad a esta iniciativa”, afirma José Alonso, director en España de Laboratorios Ordesa.

Entre los temas que se abordan en estos cursos de gestión se encuentra el aprendizaje de mecanismos de evaluación y control de la salud financiera de la farmacia, la búsqueda de oportunidades de ahorro fiscal y la confección de planes de negocio basados en el análisis de los escenarios más probables a los que el sector se enfrentará en los próximos años. Así, la ‘multidisciplinariedad’ de los cursos propuestos por la compañía puede formar a los farmacéuticos en gestores de su botica.

## El Club de la Farmacia ofrece al farmacéutico un libro para consultas legales sobre la Red

REDACCIÓN  
Madrid

La compañía Almirall, a través de la web [www.elclubdelafarmacia.com](http://www.elclubdelafarmacia.com), ha puesto a disposición de sus usuarios y sin coste alguno el libro *e-Farmacia y la legislación*, con el que pretende aclarar todas las dudas que a los farmacéuticos les puedan surgir sobre la venta y la publicidad a través de Internet. Se trata de una obra de consulta realizada por Carmen Casado, abogada especializada en tecnologías de la información y comunicación del bufete Jausás, que “con un lenguaje claro y directo, con ejemplos y recomendaciones” explica los diez puntos clave para “crecer en Internet con todas las de la ley”.

Entre los puntos destacan preguntas como “qué podemos publicar a través de Internet; qué hemos de tener en cuenta para legalizar nuestro sitio web; cómo configurar nuestras campañas de marketing a través del correo electrónico; o qué podemos vender por Internet”, recalca la autora a través de la web de Almirall. Asimismo, el libro desgana toda la información jurídica que afecta a esta nueva modalidad digital de farmacia.

En este sentido también aclara dudas sobre las redes sociales y cómo potenciar la presencia en ellas para aumentar la rentabilidad de la farmacia. De igual forma, recomienda la creación de foros o blogs de discusión para potenciar el feedback con los pacientes y clientes.

