

La revista de la Farmacia



LOS FARMACÉUTICOS

Porque **mantienen un stock** de medicamentos y productos para la inmediata atención de los pacientes.

Porque **identifican, gestionan o detectan** problemas de salud.

Porque son capaces de **interpretar** la letra de la receta de los médicos.

Porque **aclaran** dudas sobre el uso adecuado de los medicamentos.

**POR TODO ESTO
Y MUCHO MÁS
¡SON HÉROES!**



Porque **apoyan** el sistema público de salud.

Porque se mantienen al día en los nuevos **avances** de los medicamentos.

Porque **están disponibles** 24 horas al día. Siempre hay una farmacia abierta cerca.

Están dispuestos a **atenderte o ayudarte** siempre con una enorme

 **Orbaneja**
ABOGADOS



¡Entra en nuestra web y descubre nuestro stock de farmacias!
www.orbaneja.com

SÍGUENOS EN




**“No te alejes de tus ilusiones.
Cuando éstas desaparezcan
seguirás existiendo pero habrás
dejado de vivir.”**

Mark Twain

Escritor y periodista estadounidense

Índice

EL LADO MÁS HUMANO DEL MUNDO DE LA FARMACIA El Equipo de Orbaneja Abogados	6
EDITORIAL	7
FARMACIA DE UN EMPRENDEDOR. Cómo empezar desde cero en tiempo de pandemia	8-10
Entrevista a Adrián Rodríguez Núñez	
FARMACIA DE UNA SAGA FAMILIAR. Cómo transmitir la vocación generación tras generación	11-14
Entrevista a Mercedes García Rodríguez	
FARMACIA CON LABORATORIO. Cómo formular y dispensar conciliando la vida familiar	15-18
Entrevista a Mónica Aracil Fernández	
FARMACIA HILARIO MARTÍN NAVARRO. Cómo gestionar más de 30 empleados	19-21
Entrevista a Ana Martín Buceta	
100% FARMA. Cómo combinar la farmacia tradicional con la digital sin olvidar la familia	22-25
Entrevista a Carmen Torres Vila	
FARMACIA RURAL. Cómo compaginar Madrid y Navalagamella	26-29
Entrevista a Maria Eugenia Hernando Martínez	
CONSEJOS PARA EL AHORRADOR. Cómo afrontar el estado de ánimo actual	30-31
Entrevista a un asesor patrimonial	
PRESIDENTE DE FEFE. Exigencia y Formación en una misma persona	32-36
Entrevista a Luis de Palacio Guerrero	
ENCUENTROS ORBANEJA Talleres, Coaching, Conferencias y Webinar	37
OFERTA DE FARMACIAS Nuestras Farmacias a la venta	38-41

El lado más humano de La FARMACIA

Cuando nació nuestra revista se nos ocurrió incluir en cada número una sección llamada "**Entrevista a un farmacéutic@**" con el fin de conocerles un poquito mejor y acercar su lado más humano a nuestros lectores.

Esta edición es un especial fin de año, en el que hemos querido homenajear a todos los profesionales de la salud dedicados a la **FARMACIA** con entrevistas realizadas a titulares farmacéuticos, a los que desde aquí el equipo de **Orbaneja Abogados** quiere darles las gracias por el tiempo tan preciado que les hemos robado.



Equipo de Orbaneja Abogados



Joaquín de Eugenio
Orbaneja
Fundador

Cuando empezamos este año, nadie podía imaginar lo que iba a suceder. **Para muchos 2020 está siendo posiblemente uno de los peores años de su vida** y lo peor es que lo que viene no parece mucho mejor. De hecho la crisis será muy dura, si bien son muchos los que auguran que, a diferencia de la crisis de 2008, ésta será breve.

Uno de los retos que tendrán que afrontar las empresas es cómo hacer evolucionar el negocio para adaptarlo a las circunstancias actuales. Mucho tiene que cambiar, para que nada cambie. Esta crisis dejará a muchas empresas en la cuneta, pero otras saldrán reforzadas. Y esto se aplica también al sector de las farmacias. Sus responsables tienen que hacer un ejercicio de autoevaluación para ver cómo ha impactado en su cadena de valor la Covid-19 y cómo puede superarlo.

Lo que está claro a estas alturas es que el Sistema Nacional de Salud no puede afrontar esta pandemia sin contar con la ayuda de las farmacias. La capilaridad del sistema de farmacias español permite llegar a cualquier punto de España, a cualquier ciudadano. Sin embargo, a pesar de esta capacidad que podría estar siendo aprovechada para solucionar algunos de los gravísimos problemas que se han generado como consecuencia de la pandemia, sea por razones políticas, legislativas o una suma de todas ellas, la realidad es que hoy por hoy no se está contando con ellas.

El titular de la farmacia se ha sentido muy solo durante esta pandemia. Se echa de menos apoyo por parte de las administraciones públicas y que podrían venir en forma de nuevas deducciones para crear empleo, inversiones que ha sido necesario realizar como consecuencia de la pandemia como el gasto en mascarillas, mamparas, etc., y las donaciones que se han realizado a causas relacionadas con la Covid-19.

No queremos cerrar esta carta sin proponer algunos consejos para **encarar bien el año 2021:**

1. Revisar la estrategia y adaptarla a las nuevas circunstancias pues **sólo saldrán adelante las farmacias que sepan adaptarse.**
2. Estudiar a fondo los números de la farmacia **atribuibles a la pandemia.**
3. **Proteger el negocio y reforzar el análisis financiero** con el fin de tener un control acertado y continuo de la realidad.

Desde **Orbaneja Abogados**, trabajamos día a día para poder ofrecer a nuestros clientes, un sistema moderno, fácil y ágil para sus gestiones con nuestra empresa.

Para **ello hemos desarrollado una plataforma que ponemos a su alcance**, donde nuestros clientes, podrán disponer de manera segura, rápida, ordenada, en un entorno amigable y de fácil utilización de toda su información.

Nuestra plataforma permitirá subir, bajar, consultar sus documentos, teniendo acceso a toda la información que precise para su negocio en tiempo real, tanto en departamentos de laboral, fiscal, contabilidad y jurídico. También existen otros **servicios informativos de compra-venta de farmacias, etc.**

Dadas las fechas en las que nos encontramos hemos querido que la última edición del año de nuestra revista fuese especial. Además, este año ha sido tan distinto, que hemos querido hacer nuestro particular homenaje a las farmacias y a los farmacéuticos, nuestros Superhéroes. Os damos una vez más **GRACIAS**, sin vosotros **Orbaneja** no sería posible. En 2021 queremos ser vuestros aliados y ayudaros a superar crisis con éxito.



Eugenio de Eugenio
Fernández
Socio Director



María Teresa Fernández
López
Co-Socio Director



Blanca de Eugenio
Fernández
Gerente

Entrevista a Adrián Rodríguez

Emprender el camino como titular de una farmacia tiene sus dificultades y si es en los tiempos que corren de pandemia mucho más. Hoy hablamos con Adrián Rodríguez Núñez, un joven emprendedor que con tan solo 26 años ya dirige su propia farmacia.



Hola Adrián, en primer lugar cuéntanos cuándo y cómo te diste cuenta de tu vocación de farmacéutico. Nunca tuve muy claro lo que quería hacer con mi futuro la verdad, pero sí que tenía claro que quería ir por la rama sanitaria y que me gustaba la carrera de farmacia, poquito a poquito me saqué la carrera y comencé a trabajar en una oficina de farmacia, ahí es cuando empecé a tratar con los clientes y a poder aconsejarlos, entonces es cuando me di cuenta de que me gustaba mucho mi profesión.

Nos encontramos inmersos en plena crisis sociosanitaria y económica, para ti no ha sido una barrera comenzar tu carrera como titular, ¿qué sopesaste para tomar esta decisión?

Me costó mucho tomar esta decisión porque es una gran inversión, pero estaba muy ilusionado con la idea y sabía que era una apuesta segura, así que con paciencia fui viendo diferentes farmacias hasta que di con la que encajaba con mi situación, una farmacia de barrio con un trato cercano, que durante esta crisis son las que han salido reforzadas.

Hace unos años comenzó el salto digital de las empresas y las farmacias también han tenido que unirse a él. Esto sumado a la aparición de la covid-19 ha hecho replantear la gestión de las mismas, ¿cómo ves el cambio desde que iniciaste la carrera hasta hoy?

Las farmacias en los últimos años han avanzado mucho, desde las recetas que han pasado de ser de papel a electrónicas, como la tramitación de pedidos y la gestión. Ahora tenemos programas informáticos que hacen de todo y nos facilitan mucho la vida.

Si no me equivoco fue en enero cuando viste por primera vez tu farmacia, en el mes de octubre ya eras su titular, y todo esto con el parón a todos los niveles que sufrió nuestro país entre los meses de marzo y mayo. ¿Qué rapidez! ¿Fue "amor a primera vista"? Dinos que te hizo tomar una decisión tan importante en tan poco tiempo.

Tenía claro que era lo que buscaba, no fue la primera farmacia que me presentaron, pero si es verdad que en cuanto me llegó información de esta farmacia prácticamente me decidí, me gustaba la zona, el tipo de farmacia y por supuesto vi mucho potencial.

Antes de lanzarte a la aventura de tener tu propia farmacia ejerciste tu profesión como empleado en otra, ¿qué ventajas e inconvenientes encuentras siendo tu propio jefe?

La principal ventaja es que puedo hacer las cosas como yo quiero y emplear todas las ideas que se me ocurren, por otro lado como estoy yo solo trabajando diría que la mayor desventaja es la falta de tiempo, tengo que estar a muchas cosas a la vez y eso impide que pueda hacer todo de forma correcta.

La farmacia dónde trabajaste cumplía un horario de doce horas, la tuya es una pequeña farmacia de "barrio", ¿cómo es el trato con los clientes? ¿Qué diferencias ves entre los dos tipos de farmacia?

Es totalmente diferente, antes trataba con clientes que quizás nunca iba a volver a ver, allí era mucho más fácil la venta, prácticamente te lo pedían todo ellos. En cambio ahora es un trato mucho más cercano y más específico para cada cliente, se dedica más tiempo a escuchar y aconsejar adecuadamente.

La anterior titular estuvo muchos años al frente de la farmacia, con lo que los pacientes ya estaban acostumbrados a ella, ¿ha supuesto un obstáculo para tu relación con ellos?



“Todo es organizarse y al final te das cuenta de que consigues sacar tiempo para todo.”

La verdad que no, los pacientes son muy simpáticos y me han acogido muy bien, es verdad que es una farmacia de "toda la vida", pero todos dicen que no piensan cambiar y que seguirán viniendo.

Cuando se emprende un negocio nos encontramos con muchos inconvenientes que afrontar, ¿cómo los has superado tú y con quién has contado para lograrlo?

Sí que es verdad que hay muchos inconvenientes, cada vez que daba un paso adelante en la compra de la farmacia siempre ocurría algo que me hacía dar dos para atrás, pero siempre aparecía mi madre y me decía: no te preocupes Adrián que lo vamos a conseguir. Ha sido un gran apoyo tanto ella como toda mi familia que nunca han dudado en ayudarme.

A menudo la decisión de emprender un camino profesional viene acompañada de alguna que otra renuncia, ¿has tenido que renunciar a algo tú?

Prácticamente he tenido que renunciar a todo lo que no tenga que ver con la farmacia, al final los comienzos son difíciles y requieren de mucho tiempo y sacrificio.

Con la crisis son muchas las empresas que han tenido que reinventarse para no quedarse en el camino, ¿qué han hecho las farmacias? o ¿No han tenido que reinventarse?

Al final las farmacias son empresas un poco diferentes, todos necesitamos medicinas. De-

pendiendo del tipo de farmacia y su ubicación, se han podido ver más afectadas unas más que otras. En mi caso una "farmacia de barrio" no se ha visto muy afectada, en cambio las farmacias que dependían de la gente de paso sí que lo han sufrido mucho.

¿Cuál crees que puede ser la clave para que, a pesar de las adversidades, las farmacias tengan éxito?

Es muy importante el trato que tenemos hacia los pacientes, en estos tiempos tan complicados tenemos que intentar ayudarles y facilitarles las cosas lo máximo posible, de esta manera conseguiremos un paciente agradecido que no solo va a volver sino que también hablará bien de ti.

Mantener el equilibrio entre la vida profesional y personal a veces resulta muy complicado, ¿cómo lo consigues tú?

Ahora mismo es bastante complicado dado que paso más tiempo en la farmacia que fuera de ella, pero todo es organizarse y al final te das cuenta de que consigues sacar tiempo para todo.

Como en todas las profesiones siempre hay aspectos que nos gustan más y otros con los que no nos sentimos muy cómodos. Háblanos de tus preferencias e incomodidades.

Si tuviera que elegir algún aspecto diría que mi parte favorita es la gestión, ver qué cosas se pueden mejorar, qué cosas se pueden pedir, y hacerlo. También me gusta mucho tratar con los pacientes, conocerlos y poder darles lo que mejor les convenga. Por otro lado, no me siento cómodo con la colocación de los pedidos, la gestión del espacio es algo que hay que mejorar.

“Todo es organizarse y al final te das cuenta de que consigues sacar tiempo para todo.”

Eres joven y tienes un camino muy largo por delante, ¿tienes ya algún reto profesional marcado?

De momento tengo que sacar la farmacia a flote, una vez que esto vaya bien sí que me gustaría seguir estudiando y especializarme en algo, pero es verdad que no tengo nada definido.

Todos solemos tener un referente profesional y personal, ¿quién son los tuyos?

Profesionalmente me marcó mucho mi anterior jefe, es una persona muy trabajadora y de la que he aprendido todo lo que sé, fue trabajando con él cuando me di cuenta de que quería montar mi propia farmacia.

A nivel personal tengo que volver a hacer referencia a mi madre, es una persona que nunca se ha rendido y que pese a todas las situaciones adversas que se generen, sigue adelante hasta que consigue lo que se propone.

“Si buscas resultados distintos, no hagas siempre lo mismo” es una frase de Albert Einstein, ¿tienes alguna cita que te haya marcado el camino?

“El trabajo hecho con gusto y con amor, siempre es una creación original y única.” (Roberto Sapriza)



“El trabajo hecho con gusto y con amor, siempre es una creación original y única.”

Roberto Sapriza

Entrevista a Mercedes García

Algunas profesiones se transmiten de padres a hijos y ser farmacéutico es una de ellas. Hoy hablamos con Mercedes García Rodríguez, titular de la farmacia que fundó Roberto García Irigoyen, su padre, y que hoy dirige apoyándose en su hija Araceli, quien estoy segura, que la sucederá



Hola Mercedes, lo primero que te voy a preguntar, aunque conociéndote intuyo la respuesta, es ¿cuándo y cómo encontraste la vocación de ser farmacéutica?

Según me han contado, cuando me preguntaban qué quería ser de pequeña siempre contestaba que quería ser como mi padre, así que lo he tenido muy claro desde siempre.

Corrígeme si me equivoco, pero tu farmacia está a punto de cumplir 80 años, lo que significa que cuando la inauguró tu padre ni siquiera habías nacido. Cuéntanos cómo recuerdas tus primeros contactos con la farmacia.

Mi padre abrió la farmacia el 5 de enero de 1936, en un momento muy difícil, así que llevamos con la farmacia 84 años. Mi primer recuerdo es de pequeña, cuándo regresábamos del colegio siempre entrábamos a dar un beso a mi padre y él nos daba un puñadito de pastillas de goma. Ya siendo más mayor, nos hacía experimentos químicos y esos ratos me sirvieron para ver que yo quería dedicarme a esto.

Trabajaste codo a codo con tu padre igual que ahora lo haces con tu hija, ¿qué diferencias encuentras en las dos relaciones?

Claro que hay diferencias entre las dos relaciones. La relación con un padre siempre es diferente a la relación con una hija. Mi padre tenía muy claro que él era el responsable de la farmacia y siempre se hacía lo que él creía mejor, pero no dejaba dar opiniones. Con mi hija, además de enseñarla lo fundamental, me gusta que me de sus opiniones e incorporarlas en el día a día del funcionamiento de la farmacia.

Tu farmacia está en un barrio "muy madrileño" que tú conoces desde la niñez y has podido comprobar el cambio en la idiosincrasia de sus vecinos, ¿cómo se ha visto reflejado en la farmacia y el trato con ellos?

El cambio del barrio ha sido total. Cuando yo empecé a trabajar, los clientes me conocían desde siempre y para ellos eran y sigo siendo Merceditas. Eran personas muy entrañables y como de la familia. Ya quedan pocas de estas personas, y han sido sustituidas por gente nueva que aun siendo muy cercana y amable, el trato y la confianza no es la misma.

Con el paso de los años son muchos los comercios de barrio que han ido cerrando y casi ya no queda ninguno de los que había cuando te hiciste cargo de tu farmacia, ¿qué has hecho diferente a ellos para seguir estando aquí?

Todavía queda algún negocio familiar de toda la vida por la zona, pero no podemos comparar una farmacia con un comercio al uso.

Por tu farmacia han pasado tres generaciones de farmacéuticos, imagino que también habrán pasado tres generaciones de clientes, ¿puedes hablarnos de ellos?

Si, efectivamente, de esos clientes de toda la vida ahora han venido a vivir nietos suyos, lo que es una delicia. Sigues tratando con familias que conocieron a mi padre, y ellos, aunque sea de oídas por sus padres, nos tratan con un cariño muy especial, cosa que se hace recíproca.

Cada persona tiene su propio carácter, aunque muchas veces el trato cercano y la convivencia hace que adoptemos el de la otra persona, ¿os ha pasado esto a vosotros, o tu padre, tú y tu hija sois completamente distintos?

Claro que cada uno tiene su carácter, pero yo creo que en nuestro caso es similar. Yo me parezco en la forma de ser mucho a mi padre, y mi hija también tiene muchas cosas mías, sobre todo los principios que hay que tener en la vida y transmitir a los hijos.

Es difícil separar la vida laboral de la familiar, y mucho más cuesta cuando compartes tu trabajo con un familiar, como es tu caso, ¿cómo lo conseguís vosotras?



“Mi hija también tiene muchas cosas mías, sobre todo los principios que hay que tener en la vida y transmitir a los hijos.”

En nuestro caso tenemos muy claro que hay que separarlo porque son muchas horas al día juntas. Al terminar la jornada laboral, intentamos no hablar de temas de la farmacia.

Cuando he entrado en la página web de tu farmacia he visto unos anuncios entrañables de pastillas Juanola, Doloretas y otros similares, ¿tienes nostalgia de tiempos pasados?

No podemos negar que los tiempos han cambiado mucho. En estos tiempos de tanta prisa, echo de menos el trato con las personas. Me gustaba más la farmacia tradicional, la que intentamos mantener, donde lo más importante es el medicamento y nuestros clientes, que es a nuestro entender el motivo de ser de un farmacéutico.

Paseando por la web también me he encontrado con los servicios que ofrecéis, homeopatía, dermofarmacia, productos dietéticos... Aquí se nota un aire fresco de adaptación a los nuevos tiempos, en definitiva, observo la mano de la tercera generación. Háblanos de esto.

La introducción de estas nuevas áreas en la farmacia es en parte una adaptación a los nuevos tiempos y en parte también al aumento de la demanda que ha habido de los mismos.

Dirigir una farmacia lleva consigo la toma de difíciles decisiones, cuando se te plantea una, ¿qué papel juega Araceli en la decisión?

En estos casos le consulto cuál es su opinión al respecto para tener otro punto de vista a la hora de tomar ciertas decisiones.

La pandemia que vivimos ha puesto de relevancia la soledad de muchas personas a las que les hace sentir desamparados. Los farmacéuticos jugáis un papel muy importante en aliviar este desamparo, ¿qué tienes que decir al respecto?

Durante el confinamiento yo no pude ir a trabajar. Mi adjunta Begoña Leonseguí, que lleva 30 años conmigo, y Araceli se encargaron de todo y las decisiones que tomaron en su momento no han podido ser mejores. Han ayudado a toda la gente que lo ha necesitado, ya fuera porque no podían venir o tenían miedo de salir, llevándoles todo lo que necesitaban de la farmacia y atendiendo a sus llamadas pidiendo ayuda y consuelo. Siempre estaré muy agradecida de la labor que han realizado arriesgando su salud para ayudar a los demás.

A lo largo de una carrera profesional se viven muchas experiencias que nos influyen en nuestra propia vida personal, ¿qué has aprendido y qué ha influido en tu manera de vivir?

Después de tantos años, vives toda clase de experiencias, pero en balance, la buenas superan con creces a las malas. La farmacia es una escuela de vida, con situaciones en ocasiones muy difíciles, en la que se aprende a escuchar y se cultiva la paciencia y la empatía.



“Siempre estaré muy agradecida de la labor que han realizado Araceli y Begoña arriesgando su salud para ayudar a los demás.”

“La farmacia es una escuela de vida”

¿Crees que la farmacia te ha hecho mejor persona?

Por supuesto.

Es habitual que guardemos recuerdos agradables y otros incómodos del inicio de nuestra vida laboral, ¿cuál es tu recuerdo favorito?

Tengo especial recuerdo de lo bien que me acogieron los clientes cuando empecé a trabajar con mi padre, y aunque fuese un momento muy duro, el cariño que nos dieron al fallecer él.

Mercedes, tú has desarrollado el proyecto de tu padre, y tu hija comienza a desarrollar el tuyo. Supongo que tu padre te daría muchos consejos para esta labor, ¿cuál valoras más de los que te dio?

El consejo más valioso que me dio mi padre fue que fuese siempre honrada en mi trabajo y fiel a mis principios, lo mismo que le he transmitido a Araceli.

Sería precioso ver una cuarta generación dirigiendo tu farmacia, ¿te planteas como un reto conseguir que suceda?

Claro que me gustaría, pero al ser mis nietos tan pequeños en este momento, es algo que dejo en manos de su madre.

Para terminar, ¿quieres contarnos algo que no te haya preguntado?

Diré que la farmacia me ha dado, y todavía me da, más alegría que dolores de cabeza y soy muy feliz



Cuando te llamé para proponerte esta entrevista me dijiste que sí encantada, también me dijiste que en esta casa te queremos mucho... Pues sí Mercedes, es verdad, pero es que tú te haces querer.

Entrevista a Mónica Aracil

Ser madre de tres hijos y dirigir una farmacia es un proyecto que requiere mucho tiempo y esfuerzo, si además elaboras fórmulas magistrales rozas tener superpoderes. Hoy vamos a conocer los secretos de Mónica Aracil Fernández para compaginar estas tres facetas y alguna más que nos desvelará.



Hola Mónica, antes de profundizar en el mundo de las fórmulas cuéntanos cuándo y dónde encuentras tu vocación de farmacéutica.

Mi vocación comenzó siendo muy pequeña. Me encantaba cavar pequeños pozos en la tierra que llenaba de agua, y con esa "suspensión de barro" llenaba pequeños tarritos de "jarabe" para mis muñecas. Esta vocación terminó de perfilarse en el colegio, en clase de ciencias naturales, cuando estudié por primera vez la fisiología del cuerpo humano.

Comenzaste con una farmacia en un pueblo de apenas 130 habitantes para pasar a otro de más de 17.000, ¿se te quedaba pequeña la primera farmacia? o ¿Qué fue lo que te impulsó el cambio?

Mi primera farmacia, me proporcionó muchas satisfacciones profesionales, porque prestaba atención farmacéutica a personas mayores con una total implicación; y también personales porque me permitió criar personalmente a mis hijos en un entorno rural que considero fue un privilegio para los niños. Pero yo me preparaba desde el primer momento para dar el salto, (haciendo todos los cursos de promoción que podía, los artículos que podía y la tesis doctoral) y, si bien no estaba segura de poder alcanzar mi meta, debía intentarlo, porque la situación económica de mi farmacia, sobre todo desde los impagos del año 2011, era cada vez más complicada.

La formulación magistral, permite crear medicamentos individualizados. Esta es una especialidad que encontramos en tu farmacia, ¿desde cuándo ofreces a tus pacientes fórmulas magistrales y por qué te decidiste a hacerlo?

Este servicio lo ofrezco desde el primer momento. Porque estoy firmemente convencida de que la medicación individualizada ofrece una alternativa terapéutica esencial, y creo totalmente en esta vertiente profesional.

En mi primera farmacia formulaba para todas las farmacias de mi zona básica de salud y llegó a ser mi principal fuente de ingresos.

Tanto en Pediatría como en Geriatría se recurre mucho a los tratamientos individualizados, ¿en qué características coinciden y en cuáles se diferencian las fórmulas destinadas a niños o ancianos?

Ambas coinciden en la necesidad que tienen estos dos grupos poblacionales de recibir unas dosis adecuadas de principio activo, tanto por las características especiales de metabolización de los fármacos en el caso de los ancianos como por las necesidades de una dosificación ajustada y seguridad en el caso de bebés y niños. La formulación magistral puede aportar dosificaciones no registradas, asociar varios principios activos en una misma fórmula, seleccionar distintos excipientes que sean adecuados en diferentes estadios de la enfermedad a tratar, en fin, nos aporta muchas ventajas.



“Existen diversos modos de elaboración en las fórmulas magistrales.”

Cuando acudimos a una farmacia a encargarnos nuestra fórmula esperamos además del medicamento, algún consejo relacionado con el problema que queremos solucionar, ¿qué te piden primero tus pacientes, el consejo y como consecuencia de este encargan la fórmula o al revés?

Pues, creo que, en muchas ocasiones el consejo que han recibido en el mostrador ha sido determinante para que se decidan a encargarnos las fórmulas magistrales en nuestra farmacia, y luego al llevarse su fórmula, siempre explicamos cómo debe administrarse el fármaco, conservarse, dosificación... siempre empleamos tiempo en ello.

Hay especialidades en las que se recurre más a las fórmulas magistrales como tratamiento que en otras, ¿cuáles son y qué diferencia tienen entre sí?

Se recurre a formulación magistral sobre todo en afecciones de la piel, eccemas, infecciones bacterianas o fúngicas, en soluciones capilares para tratar alopecia, dermatitis seborreica; en afecciones bucales, y en situaciones especiales, como por ejemplo, en la elaboración de cápsulas de bicarbonato para enfermos sometidos a diálisis. La diferencia principal es en el modo de elaboración tan diverso, lo que denominamos "modus operandi", pero todas tienen un tratamiento administrativo y de registro común.

“Necesitamos la comunicación con el médico y siempre que he tratado con ellos, la experiencia ha sido satisfactoria.”

¿Todas las fórmulas necesitan receta médica?
Sí, todas.

La buena comunicación es muy importante para obtener buenos resultados en cualquier faceta. En el caso del médico que prescribe una fórmula y el farmacéutico que la elabora, ¿qué tipo de comunicación existe entre ambos?
Pues ante todo es muy importante que exista, porque es frecuente que nos encontremos con dudas de dosificación, o que no podamos utili-

zar un determinado excipiente y necesitemos que cambie la prescripción. En definitiva, necesitamos la comunicación con el médico y siempre que he tratado con ellos, la experiencia ha sido satisfactoria.

Algunas farmacias que no formulan llegan a acuerdos con otras que sí lo hacen. Tu solo formulas a pacientes concretos, ¿cuál es el motivo?

Como os he comentado en mi farmacia "pequeña" sí formulaba para terceros pero la concesión de una farmacia de nueva apertura, tan diferente a lo que yo conocía, ha supuesto un cambio profesional de adaptación enorme para mí, y mucho esfuerzo, por lo que de momento no he solicitado formular para terceros...tiempo al tiempo.

“Las fórmulas magistrales multiplican la carga administrativa de la farmacia.”

La industria farmacéutica antes de lanzar un nuevo medicamento al mercado lo somete a distintos estudios y ensayos clínicos. Una fórmula magistral no sufre este proceso, por lo que su elaboración incrementa el grado de responsabilidad, ¿cómo afrontas esto?

Trabajando de manera profesional, es decir, las fórmulas magistrales están prescritas bajo la responsabilidad técnica de un médico y se elaboran por un farmacéutico elaborador, capacitado para ello, por eso esta tarea la realizo con la misma responsabilidad con la que realizo cualquier otra tarea en la farmacia.

Todas las profesiones tienen que salvar obstáculos administrativos y concretamente los farmacéuticos encuentran muchos en su camino, ¿el farmacéutico formulista añade más dificultades a su lista?

Es cierto que las fórmulas magistrales multiplican la carga administrativa de la farmacia, así es. Si se gestiona correctamente el sobreesfuerzo no es excesivo.

Llevas a tus espaldas muchas fórmulas magistrales preparadas, ¿cuál es la más curiosa que has elaborado?

Unas cápsulas de Sulfato de Quinina, como coadyuvante al tratamiento de ELA.

¿Puedes decirnos alguna que haya supuesto un verdadero reto para ti?

Pues la verdad es que cada una supone un reto, aunque se repita su elaboración, porque me obligan a estudiar siempre, bien porque sea una fórmula que elaboro por primera vez, bien porque necesite mejorarla.

Tu marido es catedrático en la Universidad de Farmacia y tú eres farmacéutica, debe ser difícil poner una línea roja para separar la vida profesional de la personal, ¿cómo lo hacéis?

Mi marido es profesor titular en la facultad de farmacia de la UCM y para nosotros tener la misma profesión, aunque en distintas vertientes, no supone un problema porque nos apoyamos, mi marido supone un gran apoyo para mí y nuestra profesión refuerza ese vínculo, no lo deteriora.

Tienes tres hijos, ¿cómo concilias la vida laboral con la familiar?

Pues... como podemos, no es fácil, sobre todo con la nueva farmacia. Hacemos los dos un esfuerzo. Los niños son ahora adolescentes y necesitan otro tipo de atención, diferente pero siguen necesiéndola.

Al comenzar una carrera profesional es habitual cometer algún error o hacer las cosas más difíciles de lo que en realidad son. Si volvieses a empezar ahora, ¿qué cambiarías en tu actuación?

Creo que hubiera hecho la tesis doctoral nada más terminar la carrera porque es un momento en el que tienes menos cargas profesionales y personales. Yo la hice cuando mis hijos eran muy pequeños y me supuso un gran esfuerzo.

Podríamos decir que te encuentras en la mitad de tu recorrido profesional y has conseguido mucho en él. Veo difícil que te plantees más retos por superar, pero siendo como eres seguro que ya tienes el siguiente, ¿cuál es?

El próximo reto profesional importante lo reservo para cuando mis hijos vengan a ayudarme en la farmacia.

¿Tienes alguna frase especial o lema que te guíe en tu día a día?

Me ayuda mucho pensar en el ahora, en el presente y siempre en positivo para afrontar los problemas de cada día, como dice mi marido: "Si no formas parte de la solución formas parte del precipitado".

“El próximo reto profesional importante lo reservo para cuando mis hijos vengan a ayudarme en la farmacia.”



Mónica ¿hay alguna pregunta que te hubiera gustado contestar y que no te he hecho? Sería un placer acabar la entrevista con esa pregunta y tu respuesta, así que te invito a que lo hagas.

Si me hubieras preguntado sobre mi equipo de la farmacia esta hubiera sido mi respuesta:

Estoy orgullosa de mi apuesta y elección por cada uno de ellos porque es un equipo de personas entusiasmada por mi proyecto, honesta y profesional.

Un millón de gracias.

Entrevista a Ana Martín



La farmacia de Don Hilario Martín Navarro destaca por contar con un equipo de trabajo muy amplio, quizá sea una de las farmacias de Madrid que con mayor número de empleados cuenta. Hoy hablamos con Ana Martín Buceta, su hija. Esperamos que nos desvele el secreto de su éxito en la gestión de grupo.



“De apenas unos metros y dos auxiliares a más de 1000 y unos 40 empleados, todo gracias a mucho trabajo y esfuerzo.”

Hola Ana, comenzaremos preguntándote cuantos años hace que tu padre inauguró esta farmacia. Unos 47 años aproximadamente.

Ser farmacéutico es algo vocacional, ¿cuándo encontró tu padre su vocación y de dónde le vino?

La verdad es que tuvo dos vocaciones desde pequeño que eran, ingeniero de minas y farmacéutico y que a través del consejo de sus padres fue por lo que se inclinó por esta, de lo cual estoy enormemente orgullosa.

Después de tantos años sigue al pie del cañón, ¿no se plantea la jubilación?

No entra en sus planes, mientras tenga salud, para él su profesión es su vida y se debe como él dice “a sus pacientes”

Supongo que con los años ha cambiado mucho la farmacia. Cuéntanos cómo era cuando la adquirió y la diferencia con la que es ahora.

Cuando la adquirió apenas medía unos metros y solo contaba con un mostrador en color blanco y unas cuantas estanterías. Dos auxiliares le ayudaban y con eso era suficiente para empezar a crecer ... ahora la farmacia tiene más de 1000 m2 y cuenta con unos 40 empleados, todo gracias a mucho trabajo y esfuerzo.

Hemos comenzado diciendo que vuestra profesión es vocacional, dinos cuándo y por qué encontraste tú la vocación de ser farmacéutica.

Cuando era chiquitita, siempre me gustaba bajar con mi padre a ver la farmacia, los compañeros y disfrutaba con los pacientes, el trato al público era maravilloso antes y ahora para mí es lo mejor, también me debo a mis pacientes.

Tenéis contratados más de 30 profesionales y una buena selección del personal es fundamental para el rendimiento de la farmacia, ¿qué tenéis en cuenta a la hora de contratar personal?

Además de una base de formación buscamos sobre todo personas comprometidas con el trabajo y a aprender, a escuchar, a tratar bien a los pacientes para lo cual deben de ser empáticos, pacientes y sobre todo que tengan ilusión.

Cada empleado tiene su propio potencial y es importante desarrollarlo para conseguir buen funcionamiento del equipo, ¿cómo lo conseguís?

Distribuimos el trabajo en categorías en función de la formación de cada uno en primer lugar y luego organizamos por cualidades personales...mayor simpatía y amabilidad es más fácil para cosmética y parafarmacia, conocimientos farmacéuticos para dispensación en mostrador...

También es primordial contar con un equipo motivado, ¿cómo motiváis a vuestro equipo?

Sobre todo intentamos realizar formación constante en el equipo para que consigan superarse a sí mismos. Siempre valoramos el compromiso profesional.

La farmacia cuenta con 10 puntos de venta, ¿cómo organizáis para estar siempre cubiertos?

Cada persona en función de sus conocimientos y su categoría tiene asignada una caja para que el acceso al producto y al paciente sea lo más fácil y cómodo posible.



Una farmacia tan grande como la vuestra necesita mucha coordinación en las tareas, ¿cómo lo conseguís?

Sí, gracias a distribuir de manera minuciosa cada categoría de modo que cada empleado sabe perfectamente cuál es su función y cómo debe desempeñarla, de la misma forma que conoce también la del resto de sus compañeros.

En vuestra farmacia podemos comprar un medicamento, una silla de ruedas o graduarnos la vista, entre otras muchas cosas, ¿qué protocolo de actuación seguís para atender las distintas demandas de los clientes?

En la situación actual, debido a la pandemia nos hemos visto obligados a cambiar nuestros hábitos así que ahora tenemos un protocolo inicial de recepción y bienvenida a cada paciente y a partir de ahí le derivamos a la sección que le corresponda en función de sus necesidades.

¿Cómo es la relación con tu equipo de trabajo?

La verdad espero, que como lo es para mí, cordial sincera y cercana puesto que son muchas horas las que estamos trabajando codo con codo y lo que intento es que sea lo más fácil posible para todos.

Una buena comunicación genera confianza, ¿cómo es vuestra comunicación?

En realidad la comunicación es constante ya que al tener tantas secciones es imprescindible conocer las necesidades de cada una de ellas para lo cual siempre intento estar presente en cada novedad, sugerencia o problema que pueda surgir.

La fidelización de los clientes mejora el rendimiento de la farmacia, ¿seguís algún sistema?

Si, cuidarles por encima de todo, escucharles, entenderles y hacerles en la medida de nuestras posibilidades la vida más fácil, siempre con cariño y respeto.

La farmacia siempre está llena de público, pero aun así cada cliente es atendido casi sin esperar, ¿cuál es el secreto?

El secreto es mucho trabajo, compromiso, dedicación y organización en el equipo.

Hablamos antes de la motivación de los equipos, pero y tu, ¿tienes algún lema, alguna frase que te motive?

Todo esfuerzo tiene su recompensa.

Es común tener un referente en la vida profesional, ¿quién es el tuyo? Háblanos de él.

Steve Jobs, el fundador de Apple porque con su esfuerzo fue capaz de construir el todo partiendo de la nada, un gran emprendedor, un visionario de su época.

Como en todas las profesiones siempre hay un aspecto que nos gusta más y otro con el que nos sentimos menos cómodos, ¿cuáles son los tuyos?

Más: el trato con el paciente la cercanía hacia él y el sentirte útil cuando alguien agradece tu ayuda. Menos: la burocracia que conlleva la oficina de farmacia, que cada vez es mayor, nos ocupa demasiado tiempo y lo tenemos que suprimir de la dedicación a nuestros pacientes.

“Para mí lo mejor es el trato al público, me debo a mis pacientes “

“Mi lema es: *Todo esfuerzo tiene su recompensa.*”

A lo largo del día entran muchos clientes en vuestra farmacia, que multiplicados por semanas, meses y años se podrán traducir en infinidad de anécdotas vividas, ¿quieres contarnos alguna en especial?

Bueno, tenemos para escribir un libro, desde pacientes que nos piden sartenes, tinte para pantalones, recargas para móviles, hasta supositorios por vía oral o utilizarlos con el envoltorio incluido...en fin todo un mundo.

Ana, ¿cómo te ves profesionalmente dentro de 10 años?

Mas involucrada en las nuevas tecnologías según va evolucionando el mercado de la farmacia, mas involucrada en el medio ambiente, especialización en dermocosmética y formulación etc....

Para terminar, si tuvieras que completar la entrevista con una pregunta, ¿cuál te harías?

¿Seremos capaces de adaptarnos al futuro teniendo presente una pandemia? ¿Cómo responderá el sector farmacéutico?

Entrevista a Carmen Torres

Hablamos con Carmen Torres Vila, titular de **100%Farma**. Experta en salud y autocuidado, convencida que la prevención es el más eficaz tratamiento. Enamorada de la Innovación en producto y la Innovación en Retail.



Hola Carmen, encabezamos la entrevista con dos frases tuyas en las que te defines perfectamente, pero cuéntanos más sobre ti, ¿cuándo descubriste tu vocación de farmacéutica?

Hola Eva; Creo que mi vocación es la de aprendiz, eterna aprendiz. Los primeros 10 años de profesión trabajé en una multinacional en el sector de alimentación a caballo entre Londres, Barcelona, Ámsterdam y Madrid. Quería aprender y aprendí mucho. Fue en 1997 cuando sentí que se cerraba una etapa y sentí la necesidad de hacer algo diferente que aportara valor de forma más directa a la vida de las personas. Y no pude encontrar nada mejor que hacerlo desde la farmacia.

Me fascina la oportunidad que nos brinda la oficina de farmacia de mejorar la vida de las personas. En mi farmacia creemos firmemente que en el barrio se vive un poquito mejor gracias a que allí estamos. Es muy bonito y muy gratificante ir a trabajar cada día con esta mentalidad. Nuestra verdadera vocación es la voluntad de servicio. Ser útil al otro. Voy a adjuntar una foto de mi escaparate por si tenéis donde incluirla, refleja a la perfección ese valor.

¿Cuándo y cuál fue el motivo principal de incorporar la farmacia online a la tradicional?

Siempre pensando en el medio y largo plazo en 2012 empecé a interesarme por el universo digital y las oportunidades que implicaba. Mi primera idea fue montar una farmacia online y pensé que antes de nada debía formarme. Y a medida que me formaba llegué a varias conclusiones:

Me daba cuenta que no se trataba de tener una web con venta de parafarmacia online, si no de aprender a ser visible, a aparecer en las búsquedas, en definitiva a posicionarse bien en el buscador. O sabes generar tráfico o tu e-commerce o es una tienda en mitad del desierto.

Vender online lo mismo que vendía en la farmacia a las mismas personas no tenía ningún sentido.

Aprendí que en Internet no hay verdades y no hay expertos: solo hay opiniones y experiencias. Los algoritmos cambian hoy cada 12 horas. Hay que probar, probar, probar y hay que formarse y tener criterio.

Aprendí que solo hay dos formas de competir: o eres barato o eres diferente. En Internet esto se acentúa aún más. Decidí ser diferente.

Empecé mi aventura digital en 2012. En mayo 2013 abrí el videoblog Farmalista y no fue hasta 2017 que abrí mi primera tienda online: La Tienda de la Cicatriz.

El blog personal, FARMALISTA, ¿te ayuda a incrementar las ventas de tu farmacia? ¿Lo hiciste más por satisfacción personal o por ambas cosas?

En el terreno profesional la satisfacción llega cuando logras tus objetivos. Fui muy consciente que para generar tráfico había que aportar valor, ayudar a las personas, ofrecer soluciones a sus necesidades. Y sobre todo DIFERENCIARSE. Y así surgió el blog, con contenidos de valor y una parte importante en formato vídeo. En 2013 éramos muy pocos profesionales divulgando consejos de salud con rigor.

El mejor prescriptor en salud, belleza y autocuidado, en la farmacia y en internet es el farmacéutico. Había y sigue habiendo oportunidades, ya que las personas buscan respuestas a sus dudas de salud en Google: 200.000 búsquedas de salud cada 5 segundos.

El blog y mi red social favorita, YouTube, me dieron **visibilidad, credibilidad y reputación**. Ante los usuarios y ante la industria. De ahí han surgido muchas colaboraciones en forma de cursos, talleres, charlas, conferencias, consultoría, etc...

Mi proyecto digital no tenía como objetivo directo aumentar las ventas en la farmacia. Aunque como efecto secundario si ha aumentado el tráfico y la afinidad con los usuarios. Al final te ven como un referente.

¿De dónde sacas las ideas para tus posts?

En la farmacia estamos en contacto directo con las dudas y preocupaciones de la población. Es fácil detectar las necesidades. Y ya sabes el dicho: Encuentra la necesidad, dale una solución y tendrás un negocio. También rastreo las redes para detectar necesidades, leo lo que los usuarios preguntan en foros y en otros blogs, estoy al día en los impactos publicitarios que recibe el cliente, todo lo que es tendencia... en definitiva lo que preocupa a las personas.

¿Cuánto tiempo dedicas a tu blog y a las redes sociales?

Le he dedicado mucho tiempo. Mucho. Nada se consigue sin esfuerzo y es como tener un segundo trabajo. Durante 5 años he publicado un post a la semana, 2-3 vídeos al mes y he contestado a miles de comentarios de usuarios. Hoy Farmalista y La Tienda de la Cicatriz viven de las rentas, del titánico esfuerzo que realicé de 2012 a 2017. Visto con perspectiva la inercia es muy buena.

¿El blog ha hecho aumentar el número de clientes que entran en tu farmacia?

Mi tienda online, la Tienda de la Cicatriz es muy especializada. Tienda online especializada en el tratamiento de cicatrices. Aumenta el tráfico a la farmacia, al igual que lo hace mi canal en YouTube. Los usuarios quieren conocerte personalmente y en la medida de lo posible, que personalices la recomendación. A todos nos gusta sentirnos especiales y ellos se sienten especiales cuando tras leer un post o ver un vídeo te pueden visitar y conocer en la farmacia.



“Por todos los vecinos que necesitan ayuda.”

Tienes bastante éxito con la farmacia online y en las redes sociales, ¿cuál es tu secreto?

Habría que definir éxito. Creo que en mi proyecto el haber conseguido visibilidad, credibilidad y reputación ha sido clave. También lo ha sido tener una estrategia clara y bien definida y tener criterio digital propio. Hay que formarse.

También impartes cursos de formación, ¿cómo consigues compaginar tantas actividades?

Tengo un buen equipo en la farmacia, que me apoya y me permite algunas licencias como compartir lo aprendido, y hacer colaboraciones con la industria.

¿Cómo es la relación con tu equipo de trabajo?

Intento que sea la mejor posible. Intento apoyarles y ayudarles a progresar y ellas me entregan su talento. En estos momentos tengo un equipo fantástico, confiamos unas en otras, como en los equipos deportivos de alto rendimiento.

Queremos ganar el partido. Hacemos reuniones grupales, establecemos retos. Nos preparamos patologías y nos formamos unas a otras. Yo me lo paso genial trabajando con ellas y me encanta su compañía.

¿Cuentas con un equipo especial para gestionar la venta online o es algo de lo que te encargas tú personalmente?

Tengo colaboradores externos que me ayudan y yo estoy muy implicada. Las cosas no funcionan solas. Hay que estar encima.

Dices que la principal aventura en la que te has embarcado es la de ser madre de familia numerosa. Tu no lo recordarás, pero hace 20 años yo atendí una llamada tuya a Orbaneja que me sorprendió bastante. Llamaste preguntando por Lino Tena, tu asesor laboral, y me dijiste que tenías prisa porque salías en ese momento camino del hospital a "parir a tu tercer hijo". ¿Dónde pones el límite que separa tu vida familiar de la laboral? y ¿Cómo lo consigues?

¡Qué bueno! Vaya memoria tienes. Seguro que te lo dije, era una cesárea programada para las 12 y estuve trabajando desde bien temprano esa mañana antes de ir al hospital. En aquel momento además de la farmacia y de la inminente tercera cesárea tenía la master franquicia para España de una marca de moda infantil, Petit Patapon, y tenía dos tiendas abiertas con mucha presencia en prensa ya que una de mis tiendas era la Flagship store de la marca en Europa.

Abandoné aquel proyecto tras 8 años de trabajo porque llegué a mi nivel de incompetencia. Me di cuenta que tenía que soltar proyectos y establecer prioridades, y mis tres hijos estaban por encima de cualquier proyecto profesional. Para conseguir tiempo de calidad hace falta cantidad de tiempo, hay que acompañar y estar ahí.

Encontrar el equilibrio no es fácil, y es fundamental para vivir feliz. Tengo tantos intereses que siempre digo que ¡no me da tiempo a vivir!. La vida es tan excitante, ¡hay tantas cosas apetecibles que aprender!. Querría estudiar historia del arte (no me pierdo una exposición), psicología (no dejo de leer neurociencia) y el medio digital ofrece tantas oportunidades. Aprender es un placer intelectual absoluto. Quisiera no necesitar dormir, y tener 7-8 horas extras cada día.



“Somos farmaSOLIDARIA.”

Estamos atravesando unos momentos muy duros con la pandemia, como profesional de la salud, ¿con qué dificultades te estas encontrando a la hora de ejercer tu profesión?

En mi caso concreto con muchas. Mi farmacia está frente a un edificio de oficinas, IBM y Gas Natural, y están todos teletrabajando. La economía de una parte del barrio se ha visto muy afectada. Mi equipo y yo hemos decidido activarnos y ayudar y hemos puesto en marcha un proyecto precioso con farmaSOLIDARIA (www.farmasolidaria.com) que nos permite canalizar la solidaridad de nuestros pacientes en proyectos de ayuda que se quedan en el barrio. Desde aquí invito a todos los farmacéuticos a que exploren la web y soliciten información para implantar un proyecto solidario en su farmacia para su barrio. Estamos en la era del liderazgo con propósito. Hoy, lo que más me motiva es hacer farmaSolidaria más grande.

Esta situación, ¿está afectando del mismo modo a la venta online y a la tradicional?

Esta situación está favoreciendo a la venta online por razones obvias: la mejor forma de controlar los contagios es restringiendo la movilidad. La compra online cumple ese requisito a la perfección. Compras sin moverte de casa.

A lo largo de tu amplio recorrido profesional has debido de tener muchas anécdotas, ¿nos cuentas alguna vivida en la farmacia?

Muchas anécdotas. Recuerdo de forma especial hace años, que ofrecíamos un cenicero para "invitar" a apagar el cigarro y no fumar dentro de la farmacia. Hubo un cliente que nos dijo "Muchas gracias, que bonito cenicero" y se lo guardó y siguió fumando.

¿Y en las redes sociales?

Un humorista cogió uno de mis videos sobre Salud vaginal y me bautizó como "La Doctora del C_Ñ_ Infectado" Aquí tenéis la historia : [El Precio de la Fama ¿Crisis u Oportunidad?](#)

En el escaparate de tu farmacia pudimos leer hace unos meses la frase "Un beso lo cura todo", ¿qué puedes decirnos de esta frase?

Ese fue un escaparate muy sentido por nuestra parte y muy celebrado. Queríamos resaltar que la actitud ante la enfermedad lo es todo y que debemos siempre apoyar y arropar a quién lo necesite. Lo hemos cambiado como antes te explicaba, y el nuevo mensaje farmaSolidario de ayuda a los vecinos también nos carga de energía.

¿Crees que has cumplido ya todos tus objetivos en el ámbito profesional? Si no es así, ¿cuáles te quedan por cumplir?

Soy altamente imperfecta, personal y profesionalmente. La pandemia nos ha cambiado de sitio y nos está obligando a empezar de cero, haciendo las cosas de una manera totalmente distinta y nueva. Es una pandemia disruptora. Me queda todo por hacer.

“La mejor forma de controlar los contagios es restringiendo la movilidad.”

¿Cambiarías algo si empezases ahora tu camino en el mundo de la farmacia?

Con los conocimientos y la perspectiva de hoy ¡claro que cambiaría muchas cosas! Aunque no suelo entretenerme con pensamientos de cosas irrealizables. No hay que llorar sobre la leche derramada.

“Me queda todo por hacer.”

Para terminar, ¿echas de menos alguna pregunta en esta entrevista? ¿Cuál?

Vivimos una crisis sanitaria, una crisis económica y una crisis política. Agradezco enormemente que solo me hayas preguntado por las dos primeras.

Entrevista a M^ª. Eugenia Hernando

Hoy hablamos con María Eugenia Hernando Martínez, titular de la farmacia de Navalagamella, municipio de España, en la provincia y comunidad autónoma de Madrid. Tiene una superficie de 76,05 km² con una población de 2.161 habitantes y una densidad de 28,42 hab/km²



María Eugenia, no eres hija de farmacéuticos por lo que tu vocación no la heredas de tus padres, ¿cómo y cuándo decides dedicarte a la farmacia?

Puedo decir que estudiar la carrera de farmacia fue un poco por casualidad o tal vez el destino. Desde luego siempre tuve vocación por carreras de ciencias y más las relacionadas con el ámbito sanitario. Farmacia fue la opción que escogí en ese momento y de la que hoy me siento muy orgullosa. Una vez en el ámbito laboral es en oficina de farmacia donde me he ido formando.

Eres titular de una farmacia situada en Navalagamella desde hace más de siete años. ¿Cuál fue el motivo que te llevó a decidirte por una farmacia rural?

Buscaba una farmacia cercana a la población donde vivo, también es un pueblo. Mi vida se ha desarrollado así y es lo que me gusta. Tuve mi etapa de estudiar y trabajar en Madrid pero ya hace tiempo que me he acostumbrado a la tranquilidad de los pueblos.

En una farmacia rural la densidad de población aumenta y disminuye según las temporadas, vacaciones o fines de semana, ¿cómo afecta esto a la gestión de tus empleados?

Es verdad que en la etapa estival la población aumenta pero también son unos meses en los que todos cogemos vacaciones, así que contrato siempre a un farmacéutico que nos ayuda en estas circunstancias. Además al ser farmacia única tampoco puedo cerrar en vacaciones puesto que dejaría al pueblo sin servicio.

¿Y al stock de tus productos?

El llevar una buena gestión del stock es quizá uno de los puntos más importantes en el buen funcionamiento de la farmacia. Esto lo controlamos mucho, en el verano nos demandan algunos medicamentos y otros productos que no trabajamos habitualmente pero tenemos afortunadamente repartos diarios de los almacenes, con lo cual podemos atender las necesidades sin problemas.

Ahora vivimos momentos especiales debidos a la COVID-19 y todo ha cambiado much, ¿cómo ha cambiado el rol del farmacéutico en un municipio como este?

La COVID-19 ha generado y genera mucha preocupación y ansiedad en la población, en mi caso informar, dar consejos que les ayude a entender el problema que tenemos y hacerles ver que tenemos que aprender a convivir y a que no debemos vivir con miedo. También les preocupa no tener sus tratamientos por problemas de suministro. Yo antes del confinamiento tomé la decisión de atender por guardiero, carecíamos de todo tipo de material de protección en la farmacia, tomamos muchas precauciones para que todo fuera lo mejor posible. Utilizamos las redes sociales para tranquilizar a nuestros clientes, para darles ánimo y me preocupé de hacer una buena previsión de compras.

Se habla de la España vaciada, de cómo las poblaciones pequeñas ven marcharse a sus habitantes. Ante esta situación, ¿sigue sucediendo esto o por el contrario está incrementando el censo en Navalagamella? Y ¿Cómo afecta a tu farmacia?

En mi caso la población es estable y es un municipio pequeño que tampoco puede crecer, con lo cual esto no me afecta mucho.

Con la pandemia, ¿ha cambiado el perfil de tus clientes y de sus necesidades?

Durante el confinamiento si noté clientes que aunque viven en Navalagamella al trabajar o estudiar fuera no venían a mi farmacia.

A parte, la demanda de productos como mascarillas, geles, termómetros, etc incrementó muchísimo y había grandes dificultades para conseguirlos. Afortunadamente esta situación parece que se ha regulado y estos productos se consiguen más fácilmente y a unos precios razonables.

La labor del farmacéutico rural se acerca cada vez más a la atención primaria de la salud, ¿qué opinas al respecto?

El farmacéutico comunitario presta una atención esencial en la salud de su población, pero el farmacéutico rural ejerce esta acción de mayor manera, puesto que la atención primaria en estos municipios es menor, quedando el farmacéutico como referente ante cualquier urgencia o necesidad.

En este momento la atención primaria de los médicos se encuentra muy saturada, ¿crees que un apropiado asesoramiento del farmacéutico al paciente podría suplir alguna consulta en el centro de salud?

El asesoramiento que podemos ofrecer en la farmacia es siempre una ayuda al paciente, pero no lo veo como algo excluyente, ni que supla al centro de atención primaria, es y debe ser una colaboración por el bien del paciente.

Ejercer como farmacéutica en un pueblo, ¿requiere dedicar más tiempo del habitual a la farmacia?

Pienso que no necesariamente por ser farmacia rural requiera una dedicación mayor.



“El farmacéutico rural queda como referente ante cualquier urgencia o necesidad. “

“La farmacia rural no requiere una dedicación mayor que otras”

Tienes dos hijos adolescentes y además no resides en Navalagamella, ¿cómo concilias tu vida laboral con la familiar?

Cuando comencé mi etapa de farmacéutica titular mis hijos eran pequeños, sin la ayuda de mis padres y mi marido hubiera sido imposible, el saber que estaban bien cuidados me permitía dedicarle mucho tiempo a la farmacia que en ese momento, hasta ponerla en marcha, también necesitaba. Hoy tanto ellos como la farmacia tiene otras necesidades que compagino con mucho esfuerzo.

En las grandes ciudades nos quejamos del tiempo que perdemos al llegar a nuestro trabajo ya que nos resta horas de nuestra vida privada, ¿has pensado alguna vez trasladarte a vivir a Navalagamella o crees que en tu caso el estar tan cerca no favorecería tu intimidad?

Si me lo he planteado pero no es factible, resultaría más difícil desde Navalagamella compaginar mi vida familiar. Aparte necesito mi espacio y desconectar de la farmacia y viviendo en el pueblo no lo conseguiría.

Cuentas con tres empleados, ¿cómo es la relación con tu equipo de trabajo?

La relación es muy buena. Es muy importante tener un buen ambiente de trabajo, al cabo del día se pasan muchas horas con los compañeros.

¿Te fue más difícil encontrar el personal de tu farmacia por estar ubicado en un pueblo pequeño que si se hubiera encontrado en la ciudad? Si fuera así, ¿cuál fueron sus motivos?

Aunque afortunadamente no he tenido que cambiar o buscar personal en muchas situaciones, si me ha resultado más difícil, puesto que por la zona la demanda es menor y también el hecho de estar en un pueblo implica una peor comunicación con los transportes.

Los farmacéuticos no estáis muy contentos con los apoyos que recibís por parte de las Administraciones, ¿la farmacia rural cuenta con el suficiente apoyo o tiene aún más carencias?

Pienso que igual que otras farmacias. Nunca se nos ha tenido demasiado en cuenta, pero también hay que reconocer que nuestra profesión no está unida. Así es difícil llegar a unos buenos objetivos. Tendríamos que darnos "más valor" nosotros mismos, los farmacéuticos para poder conseguir que las administraciones nos valoraran.

Son muchos los obstáculos que tiene que librar la farmacia rural, ¿crees que se encuentra en peligro de extinción?

Desde luego que en algunos compañeros de farmacias que atienden varios pueblos, si veo comprometida su supervivencia, cada vez los precios de los medicamentos son más bajos y sus gastos se disparan. Necesitarían ayudas públicas para poder seguir.

Navalagamella, tiene farmacia hace 40 años, hasta entonces sus vecinos recuerdan las dificultades para conseguir sus medicamentos, por eso ahora valoran mucho el tenerme cerca.



“Viviendo en el pueblo no conseguiría desconectar de la farmacia”

Todos los farmacéuticos y farmacéuticas con los que hablo coinciden afirmando que en su profesión hay infinitamente más aspectos gratificantes que molestos. Dinos cual son para ti los que más te agradan.

Afortunadamente son más los casos gratificantes. El dar un buen consejo, que el cliente te venga agradecer lo bien que le ha ido lo que le recomendaste, el que tengan confianza en ti cuando sabes escucharle o cuando te hace caso porque le insistes en que debe ir a su médico.

¿Y lo que menos?

El trato con el público no siempre es fácil, y te encuentras situaciones desagradables en algunos momentos.

La profesión de farmacéutico suele transmitirse de padres a hijos, aunque no ha sido tu caso. ¿Animarás a tus hijos a seguir tus pasos?

En parte si me gustaría que siguieran mis pasos. Hoy todavía no lo tienen claro y tampoco lo voy a forzar, pienso que es más importante que hagan algo que les guste y que se sientan realizados.

Hasta hoy, ¿cuál consideras que ha sido el mayor logro en tu carrera profesional?

Sin duda el poder tener mi propia farmacia y el haber podido trasladarme pudiendo tener la farmacia con la que me siento identificada.

“Son más los aspectos gratificantes que los molestos”

Si volviera a empezar tu camino profesional, ¿cambiarías algo?

No. Soy una persona que intenta sacar lo positivo de cada situación, he tenido trabajos que no han sido fáciles pero me han aportado mucha experiencia y grandes amigos. Todo esto al final me ha llevado a poder gestionar sin problema mi propia farmacia.

Hay frases de pensadores que definen perfectamente la filosofía de vida de los individuos, ¿cuál definiría la tuya?

Si no esperas nada, nunca encontrarás aquello que jamás esperabas hallar. *Heráclito*

Para terminar, si tuvieras que completar la entrevista con una pregunta más, ¿cuál sería?

¿Sientes que has llegado a la meta en tu vida profesional?



**“Si no esperas nada,
nunca encontrarás
aquello que
jamás esperabas hallar.”**

Heráclito

Entrevista a un experto patrimonial

En el mundo de las inversiones, para tomar decisiones influyen factores racionales y emocionales y estos últimos muchas veces tienen consecuencias muy negativas. Ahora mismo el ahorrador está muy bajo de ánimo y, ahora más que nunca, cobra más valor la labor del asesor patrimonial.

Desde *Orbaneja Abogados* siempre tratamos de ofrecer la mayor calidad en los servicios que ofrecemos y, por ello hemos pensado que sería de utilidad ponernos en contacto con un equipo de profesionales del asesoramiento para preguntarles cómo ven el momento y qué es lo más sensato hacer.

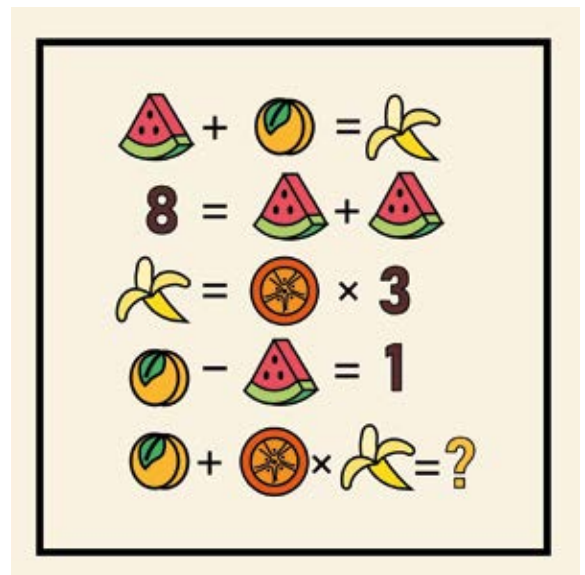
¿Cómo se debería actuar para los próximos meses?

Cada ahorrador tiene su perfil particular. Esto es muy importante antes de nada. Pero, acorde con el nivel de riesgo dispuesto a asumir, han surgido oportunidades que no se deben dejar pasar.

La inversión en renta variable tiene un claro potencial tanto por los bajos precios actuales como por el poco rendimiento que nos ofrece la renta fija. Pero no todo vale para cualquier ahorrador.

Empezamos por un inversor conservador, ¿qué debería hacer?

El escenario actual de bajos tipos de interés podría prolongarse durante varios años dada la crudeza de la crisis derivada de la pandemia de la Covid 19. Esto podría limitar las posibilidades para los inversores conservadores. Pero no es así, ya que existen en la actualidad fondos de inversión con gestión muy profesionalizada cuyo objetivo es preservar el capital y obtener rentabilidad razonable. Pero no todos valen y la selección debe ser muy precisa.



“La crisis actual es de tipo sanitario y esto afecta mucho la psicología y emociones.”

El inversor que esté dispuesto a asumir cierto riesgo, ¿dónde podría orientar su ahorro?

Ahora nos encontramos con cotizaciones sumamente atractivas que, probablemente, no volvamos a ver en años. Pero los buenos resultados en las inversiones, raras veces son inmediatos. Tras las fuertes caídas del mes de marzo se produjo un fuerte repunte en las empresas de tecnología. Se las ha visto como la herramienta fundamental para la nueva economía que nos viene. Pero en este momento todavía hay oportunidades para aprovechar en valores sólidos de Europa y Asia. Una combinación de inversiones en Europa, Estados Unidos y Asia sería adecuada bajo un horizonte de, al menos, tres años. Hay fondos de inversión de Gestoras Internacionales que están configurando carteras muy interesantes con perspectiva de medio plazo.

¿Es interesante diversificar las carteras?

Indudablemente siempre es positivo diversificar las inversiones, ya que las evoluciones son diferentes y contrarrestan los riesgos. La alternativa de los activos financieros es la inversión inmobiliaria. Pero aquí también hay que ir con sumo cuidado y de la mano de profesionales.

No se debe generalizar, cada caso de activo inmobiliario es un mundo. Además la vivienda no siempre es liquidable de forma inmediata ni se puede vender por partes.

La inversión en vivienda y su elevada cotización alcanzó su nivel máximo en los inicios de 2008. Sin embargo fue en septiembre de ese mismo año cuando todo cambia. Asistimos a la quiebra del Banco americano Lehman Brothers y esto se lleva por delante tanto el mundo inmobiliario como la inversión financiera. En este momento nos damos cuenta que las casas pueden bajar y de forma considerable. En Enero de 2009 España entra en recesión por vez primera en 14 años. Desde entonces el camino fue duro hasta llegar a 2013 cuando empieza a remontar otra vez el precio de la vivienda. Quienes compraron a finales de la crisis (2012-2013) y además lo hicieron en lugares céntricos de Madrid, Barcelona, Bilbao o en las mejores zonas de costa, ahora se encuentran con rentabilidades por encima del 6%-7%. Sin embargo la película ha cambiado mucho: comprando ahora viviendas que se alquilan bien es difícil alcanzar el 4% de rentabilidad.

¿Una vez configurada la cartera, se debe mantener en un plazo medio de tiempo?

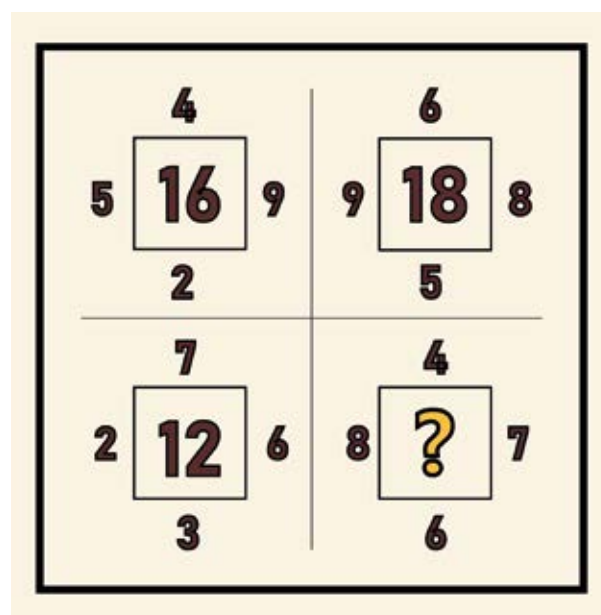
Tal y como hemos dicho, el momento es muy bueno para constituir una cartera con fondos diversificados de grandes valores que ahora están a precios muy asequibles, pero las circunstancias, tanto de los fondos como de los mercados, van cambiando. Pero ahí hay que estar guiado por profesionales del sector que vayan sugiriendo cambios precisos.

Como conclusión, ¿es momento de oportunidades?

Indudablemente. Es totalmente lógico que ahora el ánimo esté en niveles bajos, pero la racionalidad nos dice que las economías volverán a reactivarse en un plazo no muy lejano y esto se acabará reflejando en los mercados.

Si está interesado solicítenos una reunión con nuestros asesores. Ellos le explicarán las posibilidades actuales y los productos de inversión que han demostrado mayor profesionalidad en su gestión.

“Siempre es positivo diversificar las inversiones”



Entrevista a Luis Palacio

Hoy nos acompaña Luis María de Palacio Guerrero, muy exigente a nivel profesional y con una excelente formación. Es licenciado en Farmacia y Derecho por la Universidad Complutense de Madrid (UCM) y máster en Bolsa y Mercados Financieros por el Instituto de Estudios Bursátiles. Actualmente ocupa el cargo de



Presidente de la *Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles (FEFE)*.

Hola Luis, sé que eres una persona muy ocupada, así que lo primero que quiero hacer es agradecerte el tiempo que nos vas a dedicar al aceptar esta entrevista.

Gracias a vosotros, sigo mucho las actividades de **Orbaneja** y me parece que se hace una gran labor de difusión de asuntos que interesan a los titulares de farmacia.

Comencemos hablando de tu cargo en FEFE, ¿se te ha hecho largo el tiempo que llevas desempeñándolo?

En cuanto al continuo de los casi ocho años que llevo en FEFE, cuatro de secretario general y pronto cuatro de presidente, sí, se me hace muy largo. Intentamos cambiar las cosas, las dinámicas internas, liderar con soluciones que se salen del molde de una defensa clásica del modelo de farmacia, precisamente para buscarle viabilidad y desarrollo. Sin embargo, echo la mirada atrás, y me parece que todo lo que me ha ocupado ocurrió ayer. Los pleitos del Convenio Colectivo, el arbitraje, las interpretaciones, la siguiente negociación, los pleitos otra vez. Y las peleas en las que nos hemos involucrado... precios notificados, Reales Decretos, vacunas de varicela, ahora de gripe, los asuntos propios de nuestra calidad de autónomos en CEOE... Menudo fogonazo.

Cuando fuiste nombrado presidente afirmaste "Es importante que la farmacia crezca si queremos preservar el modelo", ¿cómo ha crecido desde entonces?

Pues de manera irregular en la distribución del crecimiento, y en el conjunto, insuficiente. Por tanto, mal en cuanto a realidades.

La cartera hospitalaria ha crecido hasta superar en PVL a la de farmacia en el presupuesto financiado, esto se ha hecho en perjuicio de las oficinas de farmacia. En la no prescripción, la digitalización ya está

haciendo estragos en el sector, que sigue atomizado y poco cohesionado. Y en materia profesional, sin avances significativos, y cuando parece que por fin pueden darse, estalla una pelea profesional donde se advierte una especial animadversión hacia nuestras oficinas de farmacia.

Sin embargo, creo que al menos la mentalidad y la convicción de los farmacéuticos sí que está cambiando, como para desear que se ofrezcan oportunidades profesionales y de negocio aunque puedan presentarse con algún riesgo. Pienso que esto es fundamental para que desde ahí se crezca económicamente.

Al aceptar el cargo te marcaste varios retos, ¿cuáles has cumplido?

Hemos conseguido relanzar FEFE como marca en el imaginario farmacéutico. Las nuevas generaciones de farmacéuticos nos han conocido, a través de medios generalistas, prensa radio y televisión, pero también desde redes sociales. Hemos reunificado a todas las organizaciones territoriales que antaño pertenecieron a FEFE salvo Cataluña. Hemos seguido reestructurando la organización de forma responsable para su permanencia en el tiempo. Y por último, creo que hemos avanzado reivindicaciones que en seguida, o un poco más tarde, han sido abrazadas por otras instituciones como los Colegios, la distribución, o el Consejo. En la hemeroteca de nuestro Observatorio y notas de prensa, se puede cotejar este hecho. Que FEFE ha liderado mucho contenido con sus propuestas.

Los retos que no han llegado a fin, ¿en qué proceso se encuentran?

En cuanto al crecimiento de la base nacional de asociados y a la reorganización estatutaria de FEFE, creo que son dos aspectos que irán de la mano. Espero ver en el tiempo que queda de mandato unos estatutos nuevos y una FEFE mejor, que logre posteriormente una vinculación más directa con las farmacias, y una relación que genere sentimientos de pertenencia y orgullo.

He podido leer en una entrevista que te hicieron que al hablar del contenido de tu programa, desvelaste que el anterior presidente de FEFE te dijo *El contenido nos lo va dictando la Administración*. En estos años al frente, ¿qué tienes que contarnos sobre aquella afirmación?

Pues que es una verdad como un templo en cuanto a lo urgente que acontece en el sector. Además se dicta a golpe de BOE, y su peligro es como el del mono con la pistola. Sin embargo, los asuntos importantes están apuntados en una hoja de ruta, y deberían conducir precisamente a una mayor independencia burocrática y económica de las administraciones. Esta aspiración es la primera cosa que ha destacado Pfizer en cuanto ha dado la buena noticia de la eficacia de su vacuna de la COVID.

Cuando nos vimos inmersos en la primera ola de la pandemia nos preocupaba el panorama económico que quedaría después de superarla. Ahora estamos ya de lleno en la segunda ola sin haber tenido tiempo de comenzar a respirar económicamente, ¿cómo ves el futuro inmediato que nos espera?

Vienen tiempos muy difíciles en términos socioeconómicos. Creo que la farmacia, aunque está especialmente bien colocada para sobrevivir, si no afronta una transformación valiente, va a malvivir. Las reivindicaciones de actuación con los pacientes son necesarias para el sector, para la sanidad de atención primaria, de salud pública, y para la población.



“Si la Farmacia no afronta una transformación valiente, va a malvivir.”

“Se ha hecho guerra política intentando sacar ventaja de una crisis sanitaria”

“A veces, echo de menos algo de reconocimiento o ánimo de otros compañeros”

Cuantos más servicios ofrece una oficina de farmacia mayor valor tiene ésta, y en los últimos años hemos podido ver como la mayoría de las farmacias han incorporado productos de homeopatía, dermoestética y otros muchos a sus vitrinas, ¿qué consideras más oportuno, especializarse en un solo aspecto o prescindir de la especialización y abordar varios a la vez?

Son tipos de gestión que dependen del tipo de farmacia y de la personalidad de sus profesionales. En general, todo lo que apunte a un valor añadido sobre la transacción comercial o la dispensación va a fidelizar y generar agradecimiento del usuario. Y todo lo que adquiera alguna dimensión digital, o de servicio logístico hacia el domicilio, nos va a posicionar en la dirección correcta para ser competitivos en el futuro.

La pandemia ha hecho resaltar entre los pacientes el valor asistencial que realiza el farmacéutico, pero ¿cómo está reconocido en las Administraciones?

Las Administraciones en general, salvo alguna honrosa excepción como Madrid, y la central en particular, han defraudado tremendamente a la población, han demostrado una gran incapacidad para tomar decisiones y ejecutarlas, y han evadido toda la responsabilidad de su nefasta actuación. Se ha hecho guerra política intentando sacar ventaja de una crisis sanitaria donde han fallecido muchas personas, y la farmacia se ha visto de pronto metida en esa guerra política. Está costando un mundo que los responsables sanitarios se tomen en serio a la farmacia además de dedicarnos algunas palabras amables, siempre en último lugar, cuando no silencios o desplantes. Pienso que a unos cuantos se les hace insoportable que todo un sector de sanitarios privados, autónomos, y dispersos, esté resolviendo algo tan delicado como es toda la prestación farmacéutica pública de este país.

Algunas de las demandas de los farmacéuticos son la atención farmacéutica a domicilio y la colaboración con la farmacia hospitalaria para dispensar fármacos, ¿qué opinas de estas reclamaciones?

Que no atenderlas debería implicar responsabilidad de algún tipo. Los servicios profesionales de valor añadido deberían respaldarse por la corporación profesional sin condicionantes más allá de la adecuada formación y ejecución. En este sentido, valoro muy positivamente las últimas iniciativas del COFM. Sobre la colaboración con hospitalaria, es otra obligación, que una vez más debería exigirse a la administración con una mayor firmeza, como la que exhiben otros colectivos. Lo cierto es que las reservas de medicamentos hacia el canal hospitalario no hacen más que crecer, por motivos economicistas. No olvidemos que a la población se le impone un “copago en la sombra™” (podría ser una marca registrada de FEFE) por las barreras de acceso en horarios y distancias frente al acceso desde su farmacia habitual. Supone una limitación a la libre elección del usuario que inspira nuestra regulación farmacéutica.

El problema es que la administración usa dos reglas distintas para un juego en el que la oficina de farmacia tiene que operar en desventaja. Algo así sucede con la prestación farmacéutica en centros sociosanitarios y residencias, o con los servicios a domicilio que despliegan desde los hospitales, mientras que a la oficina de farmacia se les aplica un precepto general de la ley del Medicamento que prohíbe la venta ambulante. Son dos varas de medir.

“Existen dos varas de medir ”

El Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos de España elaboró un protocolo de entrega a domicilio que fue premiado en la categoría de Mejor Iniciativa en Oficinas de Farmacia. ¿Qué otras iniciativas han surgido y no se han llegado a reconocer?

Por parte de FEFE, un montón (entiendo FEFE como la suma de todas las territoriales que la componen). Hemos tenido un proyecto sobre titulización de deuda farmacéutica que podría ser la vacuna contra impagos de la administración. Hemos tenido una propuesta de compra compartida en DHs que hubiera permitido el retorno inmediato de esos medicamentos desde hospitales a la farmacia. Hemos pedido la rebaja del IVA de productos Covid de primera necesidad, por ejemplo en nota de prensa de marzo de 2020 sobre mascarillas y EPIs, fuimos los primeros (y otros los premiados). Fuimos los primeros que denunciábamos los desabastecimientos de medicamentos comunes, corroborado por la distribución, entre cuyas causas está un precio regulado a la baja que no interesa a las multinacionales. Hemos sido los primeros en proponer plataformas tecnológicas colaborativas para localización de medicación y productos, a las que ahora empiezan a salirles copias. Hemos ayudado a configurar un servicio de auditoría y seguimiento de las condiciones pactadas con los principales proveedores. Hemos firmado un acuerdo para intentar renovar gratuitamente las cruces verdes y al tiempo lograr que las farmacias sean infraestructura crítica del estado al incorporar las microantenas 5G y generar la red pública de datos. Durante la pandemia, hemos propuesto participar en todas las actividades relacionadas, tests, EPIs, domiciliario, rastreo, etc, y hemos ganado enteros a los ojos de la opinión pública. El uso exclusivo de la cruz verde, el pago de guardias obligatorias, o la eterna reivindicación de derogar los RD 5/2000 y 8/2010 son otras reivindicaciones que no olvidamos. Y por último, y no menor, está el convenio colectivo. A veces, echo de menos algo de reconocimiento o ánimo de otros compañeros, porque, con los medios escasos que disponemos, nos dejamos literalmente los cuernos por la farmacia, y muchos no lo saben y no se asocian.

El ministro de Sanidad Salvador Illa aseguró en unas declaraciones que “El Sistema Nacional de Salud debe cambiar hacia un modelo más robusto y flexible”, ¿qué nos puedes decir acerca de esto?

Por quién la dice, es una frase vacía para quedar bien. Me recuerda a eso de que “La Tierra no pertenece a nadie salvo al viento”. Sólo dicha por alguien con autoridad en la materia, puede desvelar una crítica dura: que el SNS se ha demostrado débil y rígido.

Luis hablemos ahora de ti, te licenciaste en Farmacia y también en Derecho, ¿cómo conviven estas dos vocaciones?

Pues en la medida en que permanezca en el plano intelectual, todo está en armonía. Me encantan ambas, son maravillosas. Derecho y química farmacéutica son sistemas que, bien razonados, funcionan como una máquina. Salud y justicia, dos valores necesarios para una sociedad en paz y feliz (faltaría el conocimiento y el incentivo al esfuerzo). El mundo de la farmacia lo he vivido desde que tengo recuerdos, pasando tardes con mi madre en su farmacia de Novotiempos, jugando con la cabeza del expositor de Vicks o trasteando en el almacén. En cualquier caso, he hecho uso de mi formación de Derecho constantemente en estos últimos ocho años. Y creo que hemos cometido pocos errores, aunque hayamos sido algo osados.

Tienes una vida bastante ocupada y estresante, ¿cómo gestionas el estrés?

Intento aplicar una idea que le he oído a mi padre, de “descansar” mientras te cansas en el esfuerzo. También intento mantener aficiones relacionadas con el ejercicio o aprender alguna disciplina.



Entre todas tus ocupaciones quiero destacar que también eres padre de familia numerosa, ¿cómo consigues conciliar tu vida laboral con la personal?

No lo consigo como me gustaría. Son cuatro niños de 9, 7, 6 y 2, y todo lo que esté presente es poco. Es un milagro que las cosas funcionen. Se lo debo todo a mi mujer, y a mis padres y suegros. Todo.

Admirar a una persona dice mucho de nuestra personalidad, ¿puedes decirnos una o dos personas o personajes históricos por los que sientas admiración?

Jesucristo, porque nos ha salvado a todos, y Marco Aurelio, porque es el arquetipo del líder político incorrupto y estoico. Leerlos educa mucho.

Todos tenemos alguna manía, excentricidad o llamémosle "singularidad", ¿te atreves a confesarnos alguna de las tuyas?

Soy muy friki. La gente se sorprende de las cosas que me gustan. Me sé todavía las letras de los éxitos de Led Zeppelin, Creedence o Garth Brooks; este año aprendí el triunfo de Dai Vernon. Supongo que tendrás que buscarlo en Google.



A lo largo de la vida tenemos que tomar muchas decisiones, de algunas con el tiempo nos arrepentimos y de otras nos sentimos orgullosos, ¿de cuál te sientes orgulloso y de cuál te arrepientes?

Mi mayor éxito personal es mi familia. Doy gracias por lo que tengo cada día. Me arrepiento de no haber plantado cara inmediatamente a determinadas situaciones en el ámbito de la gestión, que podían haber cortado alguna hemorragia a tiempo.

Ahora, con motivo de la pandemia no podemos hacer planes a largo plazo, ¿eso para ti es un problema o te consideras una persona que vive el momento?

Creo que me he adaptado bastante bien a la situación de pandemia. Intento vivir el presente con intensidad y responsabilidad, es decir, con renuncias en aras a mejorar la situación en el futuro.

Del primer espacio en el que se dispensan medicamentos que tenemos constancia es en 1221, así que podemos decir que como mínimo desde entonces existen las Farmacias. Ha pasado mucho tiempo y la Farmacia no ha dejado de evolucionar.

¿Crees que le queda mucho por cambiar?

Creo que sí, la tendencia a una digitalización en todos los ámbitos hace que la dimensión física de la farmacia también vaya a evolucionar de alguna forma. La profesión en sus orígenes se pierde en los tiempos de los sabios, brujos y druidas, que tenían más de farmacéuticos que de médicos. El ejercicio particular de la profesión en su modalidad más asistencial tiene que cambiar. Necesita ponerse al nivel de nuestros compañeros de otros países desarrollados.

Luis, solo me queda por decir que ha sido un verdadero placer hablar contigo y espero que te hayas sentido cómodo. Espero no haberme dejado ninguna pregunta por hacer sobre algo que hubieras querido contestar. Si me he dejado alguna en el tintero te invito a que formules y la respondas para poner fin.

Muchas gracias, es siempre un placer hablar con vosotros. Deseo mucho éxito a todos los emprendedores, que también son todos los farmacéuticos de oficina de farmacia. De ello depende en buena parte que la sociedad siga prosperando.

Encuentros Orbaneja

Esta sección les muestra nuestros encuentros trimestrales y pretende animarles a participar y sugerirnos temas de interés para futuras reuniones o conferencias.

Acaba 2020, un año muy especial que nos ha cambiado la vida a todos, tanto en el ámbito familiar como en el laboral y hemos tenido que dar un giro enorme en nuestros hábitos. Pero en **Orbaneja Abogados** nos gusta quedarnos siempre con el aspecto positivo y aunque parezca que no, también ha habido momentos buenos y sobre todo nos quedamos con lo que hemos aprendido adaptándonos en tiempo record a las nuevas tecnologías, algo que veníamos haciendo hace tiempo y para lo que finalmente nos sentimos plenamente capacitados.

Orbaneja Abogados tenía programados varios encuentros formativos, talleres y ponencias interesantes para celebrar durante 2020. El evento más importante que tuvo que ser cancelado fue su participación en INFARMA, otros se celebraron con normalidad por ser antes de que nos invadiese la pandemia, y el resto se adaptaron a la "Nueva Normalidad" en forma de **WEBCONFERENCES**



**iCon vosotros, nosotros
somos más!**

**Aquí os mostramos un resumen de
nuestras reuniones a lo largo de
2020:**

"Aprende a potenciar tu ahorro"
14 de enero

"La Farmacia ¿Un negocio rentable?"
12 de febrero

**"Salario Mínimo Interprofesional y Convenio de
Oficinas de Farmacia"**
19 de febrero

"Escenario Global de la Farmacia ante el COVID-19"
29 de abril

"Campaña Renta 2019"
12 de mayo

"Lo que se avecina"
25 de noviembre

"Como financiar la compra de tu farmacia"
16 de diciembre

Indíquenos otros temas que le interesen para futuras reuniones o conferencias en abogados@orbaneja.com o en farmaciasconfuturo@orbaneja.com

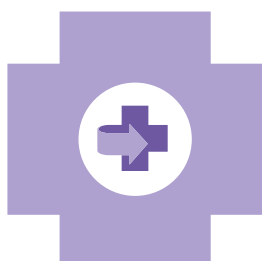
Oferta de farmacias

Éstas son algunas de nuestras Farmacias en la Comunidad de Madrid a la venta:

COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID



CÓD. 911.106
ZONA MIRASIERRA
(MADRID)
FACT. 120.000,00 €



CÓD. 020.423
ZONA VALLECAS
(MADRID)
FACT. 340.000,00 €

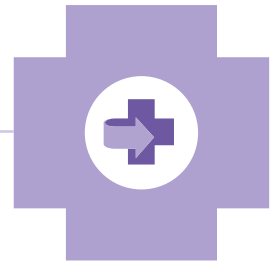


CÓD 020.112
ZONA VICÁLVARO
(MADRID)
FACT. 360.000,00 €

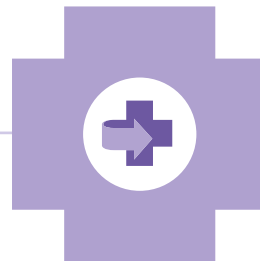




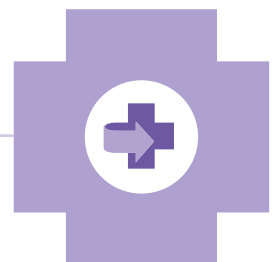
CÓD. 020.210
ZONA ACACIAS
(MADRID)
FACT. 445.000,00 €

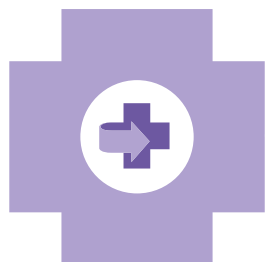


CÓD. 021.116
ZONA LATINA
MADRID)
FACT. 530.000,00 €



CÓD. 020.622
ZONA ARGANZUELA
(MADRID)
FACT. 640.000,00 €





CÓD. 021.112
ZONA CANILLEJAS
(MADRID)
FACT. 650.000,00 €



CÓD. 910.204
ZONA BARRIO DEL PILAR
(MADRID)
FACT. 800.000,00 €

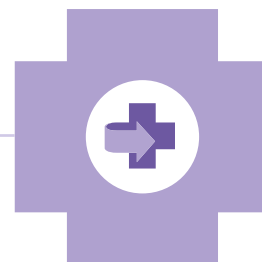


CÓD. 910.725
ZONA TETUÁN
(MADRID)
FACT. 820.000,00 €

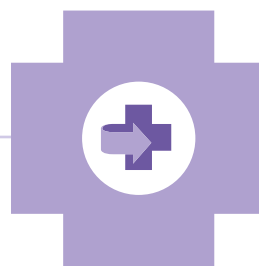




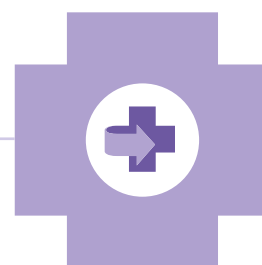
CÓD. 911.127
ZONA CHAMARTÍN
(MADRID)
FACT. 900.000,00 €



CÓD. 020.714
ZONA PARLA
(MADRID)
FACT. 2.600.000,00 €



CÓD. 020.108
ZONA PACÍFICO
(MADRID)
FACT. 2.800.000,00 €



 C/ Santa Engracia, nº 19 - 1º
28010 Madrid

 farmaciasconfuturo@orbaneja.com
abogados@orbaneja.com

 91.445-48-54

 www.orbaneja.com



#FarmaciasConFuturo



En
ORBANEJA ABOGADOS
esperamos
y deseamos
un próspero año nuevo
para todos



ESTAMOS
SOLO
A UN

¿NOS
CONECTAMOS?

SÍGUENOS EN:



Comparte con el hashtag
#FarmaciasConFuturo

abogados@orbaneja.com
farmaciasconfuturo@orbaneja.com
www.orbaneja.es



 C/ Santa Engracia, nº 19 - 1º
28010 Madrid

 +34 91 445 48 54

 farmaciasconfuturo@orbaneja.com
abogados@orbaneja.com

 www.orbaneja.com



#FarmaciasConFuturo

