

# “En 2022, queremos potenciar la digitalización y el contacto con el cliente de forma telemática”

LA SOCIEDAD CAMBIA Y, CON ELLA, LAS DIVERSAS NECESIDADES QUE TIENE LA POBLACIÓN. ADAPTARSE PARA SEGUIR A FLOTE ES CLAVE, Y DE ELLO SABEN MUCHO EN ASPIME, QUE HA AFRONTADO LA PANDEMIA REDOBLANDO LOS ESFUERZOS PARA ESTAR AL LADO DEL CLIENTE E INTENTANDO ADELANTARSE ANTE LOS POSIBLES ESCENARIOS QUE SE PODÍAN PRODUCIR, DEPENDIENDO DEL TIPO Y UBICACIÓN DE LA OFICINA DE FARMACIA.



**D**e ahí que una formación continuada sea garantía de éxito a la hora de llevar la gestión de una farmacia. *“Cada día es más imprescindible que el farmacéutico, en su dicotomía entre el ejercicio profesional y empresarial, tenga una preparación para afrontar tanto las distintas vertientes de gestión como la adecuación a un mercado cambiante y competitivo como también la de una actividad profesional cada vez más exigente”,* afirma **Josep Maria Besalduch**, socio fundador de Aspime.

En Aspime Group cuentan con servicios integrales de asesoría para farmacias, con el fin de que el farmacéutico avance en su trabajo diario. *“Por ello, es habitual que el farmacéutico se recicle en cursos y másteres especializados que complementen su carrera universitaria y conocimientos”.*

Así, una buena preparación redundará en una visión más amplia y objetiva de la actividad y las realidades y necesidades de la oficina de farmacia, *“para la toma de decisiones lo más acertadas posibles, tanto a corto plazo, como a medio y a largo”.* Ello es, según el experto, porque la formación académica de la Facultad deja huecos importantes al farmacéutico que encarrila su ejercicio hacia la oficina de farmacia, básicamente en toda la perspectiva empresarial.

**“NUESTRO RETO ES SEGUIR SIENDO UN REFERENTE EN EL SECTOR FARMACÉUTICO”**

### Servicios más demandados por el farmacéutico

A la hora de valorar cuáles son aquellos servicios que el farmacéutico demanda actualmente, Besalduch cita el fiscal, a nivel de especialidad, unido al contable y también el área laboral. *“Si bien hay servicios complementarios como el área jurídica en la especialidad de Protección de Datos y de Ordenación Farmacéutica y el asesoramiento en la Gestión de Compras, que están siendo cada vez más necesarios y solicitados”.*

Aspime Group, como una de las asesorías de farmacias más veteranas de España, y con una visión supra-autonómica, aporta al farmacéutico muchos valores añadidos, a parte de la especialidad, como es la experiencia en el conocimiento fiscal, jurídico y laboral a nivel Estatal, el disponer de un gran equipo de profesionales, los servicios a domicilio, los convenios estratégicos dentro del sector en beneficio del farmacéutico, a través de su Fundación, y también el poner a su disposición servicios pioneros para dar absoluta cobertura a sus necesidades y siempre de una forma muy personalizada.

### Convenios con organizaciones y asociaciones del sector

Dado que el posicionamiento de Aspime Group es estatal y, tras 40 años de presencia, se han establecido distintos convenios a nivel formativos, de consultoría o de estudios del sector, *“entre los cuales podemos nombrar con el Consejo General de Farmacéuticos, con distintos Colegios Farmacéuticos, con FEFE a nivel estatal y con la mayoría de empresariales autonómicas y provinciales de FEFE de forma individualizada, con SEFAR (Sociedad Española de Farmacia Rural), y a través de la Fundación con muchas empresas del sector para ofrecer al farmacéutico todas las necesidades que pueda requerir, así como con mayoristas y laboratorios, que en calidad de patrocinadores, apoyan el estudio, edición y divulgación del ‘Informe anual Aspime de la farmacia española’, que este año cumplirá la XXII edición”,* responde su fundador. *“Y no quiero olvidarme tampoco de los convenios con distintos medios de comunicación, en especial IM Farmacias”.*

### Consejos a los farmacéuticos en época de pandemia

Durante este año y medio, Aspime ha afrontado la pandemia redoblando los esfuerzos para estar al lado del cliente, e intentando adelantarse ante los posibles escenarios

que se podían producir, dependiendo, básicamente, del tipo y ubicación de la oficina de farmacia.

*“Para ello nos hemos también adaptado para ofrecer un constante asesoramiento vía telemática a través de videoconferencias y webinars, estructurando a su vez que la mayoría de profesionales de la empresa pudieran desarrollar sus tareas por teletrabajo”,* puntualiza Josep Maria Besalduch. Están muy satisfechos de los resultados obtenidos y del gran papel que ha significado la farmacia en esta delicada situación del Covid-19.

Los consejos que Aspime ha proporcionado a la farmacia han sido muy variados en función de las distintas variables de la Oficina de Farmacia y de su titular o titulares. *“Por ejemplo, de prudencia en las compras e inversiones, y un mayor y mejor control del cash-flow y, en otros casos, además, se ha recomendado lanzarse a la venta on line, a los efectos de adaptarse a una nueva situación, tipo y costumbre del paciente/cliente”.*

### Potenciar la digitalización

Para 2022, la empresa se establece diversos retos, que encajan dentro de una política de empresa ya establecida en 2020 a causa de la pandemia, *“y están básicamente en la línea de potenciar la digitalización y contacto con el cliente de forma telemática, ampliar la información al cliente y de forma muy recurrente y periódica, así como desarrollar los servicios complementarios, todo ello de una forma muy personalizada”.*

Esto pasa, según su fundador, también por una reestructuración interna con los profesionales de la empresa para que puedan disfrutar de una mayor calidad de trabajo y conciliación familiar, con periodos de teletrabajo.

*“El reto es seguir siendo un referente en el Sector Farmacéutico, ofreciendo cada día más, un servicio de la máxima calidad, pioneros en nuevos servicios y adaptándolos a una nueva realidad que sin duda se ha producido”.* +

**“EN ESTE TIEMPO, HEMOS RECOMENDADO AL FARMACÉUTICO LANZARSE A LA VENTA ON LINE, ENTRE OTROS”**