

CARLOS GARCÍA-MAURIÑO SÁNCHEZ, SOCIO FUNDADOR DE ASEFARMA

En sus 30 años de recorrido, a los clientes de Asefarma les ha ido razonablemente bien

LAS FARMACIAS HAN EVOLUCIONADO SIGNIFICATIVAMENTE EN LOS ÚLTIMOS 30 AÑOS Y, JUNTO A ELLAS, HA ESTADO ASEFARMA, QUE EN 2024 ESTÁ PRECISAMENTE CELEBRANDO SU 30 ANIVERSARIO. CONVERSAMOS CON SU SOCIO FUNDADOR, CARLOS GARCÍA-MAURIÑO SÁNCHEZ, QUIEN NOS CUENTA LO QUE HA SUPUESTO PARA ESTA EMPRESA, ESPECIALISTA EN COMPRAVENTA Y SERVICIOS A FARMACIAS, ESTAS TRES DÉCADAS ACOMPAÑANDO AL FARMACÉUTICO DE PRINCIPIO A FIN.



Tení una tía farmacéutica. **Carlos García-Mauriño Sánchez**, socio fundador de Asefarma, rememora que, entre los 11 y los 14 años, se pasaba muchas tardes en su rebotica. Probablemente, eso le dejó un poso de farmacia.

"Llevo 30 años con las farmacias, como asesor fiscal, laboral, contable y jurídico. La farmacéutica siempre ha sido una profesión objeto del máximo respeto por mi parte. Es un sector muy solidario, muy sanitario, muy enfocado a la población, que da mucho más que cualquier otro tipo de negocio, por brindar ese consejo y ese servicio que proporciona. Después de estar muchos años a un lado del mostrador, el estar en el otro, ahora como farmacéutico, me ha supuesto un motivo de orgullo", cuenta. De hecho, ahora se encuentra en proceso de compra de farmacia. Busca una que sea de barrio y algo de paso, donde pueda conocer a la clientela, sus necesidades y su problemática, y serle útil. Por eso, se está certificando en indicación farmacéutica.

Confiesa que una de las razones que le han hecho estudiar la carrera de Farmacia, tras tres décadas acompañando al farmacéutico de principio a fin, y viendo a su hermana serlo, con la que también ha trabajado mano a mano, es porque a sus hijas, de 14 y 12 años, no les puede *"desear otra cosa que estar en la farmacia"*. Quizá sea el inicio de una saga familiar farmacéutica.

Tres décadas de trabajo

Le entrevistamos por el 30 aniversario de Asefarma y por los preparativos de su celebración. *"El primer cliente lo tuve en abril de 1994. Esa es la fecha fundacional. En abril de este año, vamos a organizar un evento para clientes, con Patricia Ramírez, Patri Psicóloga",* explica. Piensa que será muy interesante su intervención, abordando la autoestima, en la conferencia *Cuenta contigo*. Allí se hará un breve recorrido por la historia de la empresa, se procederá a la realización de un homenaje, y, después, habrá un cóctel. Esperan que haya bastantes invitados.

La siguiente celebración será con el personal de Asefarma. García-Mauriño Sánchez comenta que todos los años se van un fin de semana de *team building*, con ánimo de conocerse mejor fuera de la empresa y de, mediante dinámicas de grupo, cohesionar los departamentos. *"Esa convivencia ha hecho que los lazos entre las personas sean mucho más sólidos, que el trabajo en los departamentos sea mejor, que haya una mejor coordinación en general y haremos algo más especial por estos 30 años",* adelanta. Ya tuvieron un primer evento, por los 30 años, con todo el personal, en el que debatieron acerca del pasado, el presente y el futuro sobre la historia de Asefarma de la mano de la consultora Light Up.

Y el próximo Encuentro Asefarma será una edición especial 30 años, con un enfoque muy centrado en las nuevas tecnologías, con el tema de la inteligencia artificial vinculado al asesoramiento en la farmacia. *"La inteligencia artificial, a nivel empresa de asesoramiento, puede ser muy útil en el sentido de que automatizamos procesos que ahora mismo llevan un tiempo y que nos va a permitir que el factor humano, el de acompañar al cliente, crezca. La inteligencia artificial te va a dar datos, pero luego hay que interpretarlos o saber qué uso se les va a dar, hacia dónde dirigirlos. Las farmacias de ahora han de hilar cada vez más fino para mantener su rentabilidad",* reflexiona. Además, se insistirá en la farmacia asistencial.

Le pedimos que nos haga balance de estos 30 años. *"Evidentemente, la farmacia ha evolucionado mucho. Me encontré una farmacia que estaba en el inicio de la informatización y ahora es una farmacia que está en el inicio de la inteligencia artificial",* destaca. Habla de cómo las farmacias se informatizaron, de cómo en el pasado se hacían los pedidos por teléfono, con el cesto lleno de aquellas fichas que se enganchaban a las cajas de medicamentos. Actualmente, es mucho más ágil todo, mucho más rápido. *"Hemos ganado tiempo para otras cosas",* se congratula. Reconoce que *"la farmacia se ha tenido que reinventar",* que era el despacho profesional de un farmacéutico y que, en el presente, lo sigue siendo, pero está más enfocada al cliente. Hay más diseño del espacio, se trabaja el marketing y las categorías. *"La parte asistencial sigue siendo la más importante; el farmacéutico continúa teniendo esa vocación de servicio sanitario y sigue siendo el lugar donde ejerce su profesión",* sostiene. Considera que es una diferencia muy importante con otro tipo de negocios.

¿Y el balance del 2023? *"Ha sido un año bueno, con mucha estabilidad. En el mundo del mercado de la compraventa, muy dinámico",* contesta. Confirma que los bancos siguen apostando por los farmacéuticos, incluso en un contexto de crisis de crédito. *"La oficina de farmacia es un negocio, sí, pero el desarrollo profesional del farmacéutico lo hace ahí. Ese componente profesional es primordial",* argumenta. Hace hincapié en que tampoco hay que descuidar la parte de gestión de empresa, de gestión de personal, de conocimiento del cliente, de producto. Respecto a perspectivas para este año, prevé que *"la farmacia ha llegado a un punto de estabilidad"*. Puede haber alguna bajada de precio del medicamento. Si bien, el tema de la liberalización cada vez se oye menos.

UN STAND EN INFARMA MUY TEMATIZADO

Asefarma volverá a tener stand en Infarma Madrid 2024. El enfoque será parecido al de hace dos años. *"Es verdad que estará muy tematizado con nuestros 30 años",* apunta Carlos García-Mauriño Sánchez. Anuncia que habrá sorpresas para los clientes y para los no clientes, que será una oportunidad de contactar con todo el mundo y para testar el sector. Un pasaporte permitirá conseguir regalos y se darán charlas que, según promete el socio fundador de la empresa, serán *"de contenido muy interesante"*.

"2023 HA SIDO UN AÑO

BUENO, CON MUCHA

ESTABILIDAD;

EN EL MUNDO DEL

MERCADO DE LA

COMPRAVENTA,

MUY DINÁMICO"

Le espetamos que quizá la preocupación del momento es, tal vez, los desabastecimientos. García-Mauriño Sánchez subraya que hay herramientas útiles como FarmaHelp o Luda, que están enfocadas a combatirlos, porque *"hay cosas que pueden afectar mucho a la calidad de vida de los pacientes y esta red de farmacias, esta solidaridad entre nosotros, es importante"*. El lema de Asefarma es estar de principio a fin, en el día a día, con los farmacéuticos. Defiende que, antes de que compre una, al cliente le explican cuál es la mejor farmacia que se adapta a él, por las características. Asimismo, le ayudan a buscar la financiación. *"La mayoría de ellos piensa que pueden llegar a una farmacia equis, pero nosotros le decimos si puede llegar a ese tipo u otra. Una vez la tiene, le ayudamos con la gestión de compras, con el almacén que tiene que seleccionar, etcétera. Cuando ya la tiene en marcha, pues en el día a día, el aspecto fiscal, el contable, el jurídico, en cualquier necesidad. Y cuando ya termina su vida profesional, cuando la quiere vender, también nos tiene a nosotros para buscarle una salida, enfocándolo también desde el punto de vista de qué es mejor para sus empleados. Es decir, para que la farmacia tenga continuidad. Por eso es desde el principio a fin, desde que termina la carrera hasta que se jubile nos tiene a su lado en todo",* expone. Aparte de que luego efectúan gestión de su patrimonio, llevan el tema de correduría de seguros, cualquier aspecto que pueda haber relacionado con la farmacia.

Muestra de la profesionalidad de esta empresa, y de su *"honestidad"*, es que en estos 30 años de recorrido a todos sus clientes *"les ha ido razonablemente bien"*. La mayoría, asegura, repiten con ellos. *"Hay un buen mercado, hay muchísima competencia, pero trabajando con esta forma de hacer las cosas, con la que llevamos 30 años, tenemos nuestra cuota de mercado",* alega. En Madrid, mayoritaria. Concluye que, en resumen, *"la farmacia sigue siendo rentable"* y *"un lugar donde un profesional sanitario desarrolla su profesión"*. +