

## El empresario Farmacéutico

Por la Lic. Graciela Asorey  
[www.facaf.org.ar](http://www.facaf.org.ar)

Las farmacias se caracterizan por ser micro emprendimientos o empresas familiares.

Este hecho las lleva a poseer fortalezas para su desarrollo, con las que no cuentan otros sectores, y debilidades provenientes de sus escasos recursos patrimoniales, financieros y humanos, que, aunados a su conducción tradicional y centralizada de las decisiones, a veces llevan a sus titulares a cometer errores.

### **¿Qué debe tener un empresario farmacéutico para manejar con éxito su farmacia?**

- Debe tener las cualidades necesarias, como visión de las oportunidades, capacidad de tomar decisiones, de asumir riesgos, de planificar en el tiempo, dirigir y todo esto, buscando la mayor eficiencia.
- Debe mantener un justo equilibrio entre egresos e ingresos. - Debe poseer idoneidad profesional y conocimientos del mercado de la Salud. - Debe saber diseñar sistemas de medición y control.
- Debe actuar en muchos casos con su ejemplo, dando y exigiendo respeto a sus empleados, con justicia, respeto a sus clientes y sentido de la ética empresaria.

### **¿Cuáles deberían ser sus características personales?**

- Poder identificar sus fortalezas y atenuar sus debilidades.
- Iniciativa para adquirir los conocimientos adecuados, relativos al manejo de la farmacia.
- Poseer la capacidad para percibir la realidad en forma objetiva, evitando confusión con los deseos o expectativas.
- Tener habilidad para comunicarse con las personas de su entorno, dentro y fuera de la farmacia, o para buscar los canales más idóneos para ello.
- Desarrollar una actitud creativa y de formulación de nuevas alternativas.
- Disposición para asumir riesgos, enfrentando la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre.
- Actitud emocional que le permita enfrentar las dificultades y superar los imprevistos sin decaer, considerando que las crisis bien aprovechadas son la fuente de nuevas oportunidades.
- Estar abierto para buscar ayuda de otras profesiones, evitando errores derivados del conocimiento insuficiente de algunos temas.

### **¿Cuáles deberían ser las actividades principales que debería realizar para el buen funcionamiento de su Empresa?**

- Definir la actividad, estableciendo objetivos realistas.
- Ordenar adecuadamente su tiempo.
- Decidir en condiciones de incertidumbre y asumir riesgos.
- Proveerse de los recursos tecnológicos adecuados.
- Planificar las actividades de la empresa.
- Ejecutar personalmente y/o dirigir las operaciones planificadas.
- Controlar los resultados obtenidos.
- Relacionarse con clientes, proveedores y otras personas por motivos empresarios.
- Aportar el capital mínimo inicial (asumir el riesgo empresario).

- Interactuar con su entorno social, es decir, mantener una comunicación constante con los Colegios profesionales que los nuclea, para mantenerse actualizado y por ser una importante fuente de contactos.

### **¿Cuáles deberían ser las actividades habituales?**

El trabajo empresarial implica coordinar recursos humanos y económicos para lograr los objetivos. Pero el farmacéutico en su farmacia debe mantenerse conectado con el mundo real y hacer frente a los múltiples conflictos diarios, que seguramente no le permitirán mantener una rutina estable.

Sin embargo, dentro del aparente desorden, deben establecer el momento oportuno para cada cosa, diferenciar lo importante y lo urgente, reconocer y aprovechar las oportunidades más convenientes para su empresa.

A veces la vorágine del día a día lo hace perder el horizonte. Será importante la capacidad negociadora que pueda desplegar en ese contexto de incertidumbres y riesgos. Capacidad negociadora que ampliará cotidianamente con nuevos datos, no sólo tecnológicos, sino también jurídicos, financieros, económicos y empresariales. Las principales acciones que deberá realizar, serán, por sí o mediante sus colaboradores, planificar, organizar, coordinar y controlar.

Una empresa que no sabe a dónde va (planificar) difícilmente llegue (objetivo).

La falta de organización y control genera pérdida de tiempo y dinero. Resumiendo lo dicho anteriormente, el día del empresario farmacéutico y de sus colaboradores se definiría de la siguiente forma:

- Control de la calidad, competitividad.
- Comprar, buscando alternativas favorables en las droguerías y en los proveedores del rubro.
- Contratar lo mejor o más conveniente.
- Dirigir y administrar el personal, capacitándolo de acuerdo a las necesidades de la farmacia: esto genera un valor agregado.
- Búsqueda de mejora continua.
- Vender.
- Definir estrategias de venta.
- Realizar actividades administrativas.
- Cobrar y pagar a proveedores.
- El cumplimiento de las obligaciones legales e impositivas, lo que evita inspecciones y multas.
- Tomar y otorgar créditos, vigilando los caminos alternativos de obtención.
- Organizar y manejar la información necesaria.
- Controlar la realización de las distintas actividades.
- Capacitarse y buscar asesoramiento especializado.
- Manejar la evolución y crecimiento del emprendimiento, mediante una acertada política de inversión de una parte de los beneficios.

Pero la realidad nos demuestra que existen debilidades frecuentes de los responsables de las empresas:

- Desconocimiento de las funciones empresarias y de las técnicas de gestión necesarias.
- Necesidad de adoptar continuamente decisiones urgentes que impiden un planeamiento pautado.
- Falta de conciencia de las fortalezas y debilidades de la farmacia, y por lo tanto, una política empresarial confusa, no explicitada o inexistente.

- Falta de criterio de riesgo mensurado: oscilar entre ignorar los riesgos en forma temeraria y evitarlos hasta el punto del inmovilismo absoluto.
- Dificultades en la comprensión de las complejidades administrativas, legales, contables y tributarias: una tarea casi imposible sin la asesoría pertinente.
- Rigidez de pensamiento: buscar la seguridad de la idea ya conocida previamente, sin abrirse a los dichos de otros, ya sean asesores, empleados, proveedores, o de sus contactos con los clientes. - Dificultades o incapacidad de negociación y comunicación en sus relaciones con empleados, proveedores o clientes.
- Falta de capacidad de liderazgo respecto al resto de los individuos de la empresa o un liderazgo autocrático que no estimula el trabajo en equipo, ni la sinergia del mismo.
- Compromisos personales emocionales que limitan las decisiones empresarias: las estrechas y continuadas relaciones que mantienen con sus colaboradores crean lazos emocionales que pueden impedir la toma de decisiones adecuadas (despidos, llamados de atención). Habitualmente se premia por amistad y no por cumplimiento de objetivos, lo que produce una constante desmotivación del personal.
- Inexperiencia en el manejo del tiempo: pasar por periodos donde dedican el total de su tiempo a la actividad laboral, resintiéndose otras áreas personales o familiares (salud, relaciones de pareja o con los hijos). Una vez instalados los problemas, probablemente descuiden la actividad empresarial para resolver estas dificultades, entrando en un círculo vicioso de retroalimentación pernicioso. O no delegar tareas cuyo costo, al ser realizado por el empresario, es altísimo.
- La falta de aplicación del concepto de satisfacer al cliente por sobre toda circunstancia.

En general, intereses erráticos, causales poco meditados y rápidamente sustituidas, pasividad, pocas formas de actuar, falta de conciencia y autocontrol. Lo urgente no permite hacer lo importante.

- Falta de criterio empresario y/o empuje: puede estar agravado por situaciones emocionales.
- Confundir los objetivos de vida propios con los de la empresa. A estas alturas se estarán preguntando...

### ¿Cómo saber si reunimos los requisitos para llevar adelante el emprendimiento?

La verdad es que no hay forma segura de saberlo, ni una fórmula mágica, pero hay ciertas características comunes entre las cualidades emocionales y la situación familiar de las personas que se aprestan a embarcarse en una aventura empresarial, que aseguran un porcentaje importante del éxito.



**A&Konsultora**

**Servicio Integral de Gestión para Farmacias**

Farmacéutico Alejandro Kusmaul

**E-mail** : [info@akonsultora.net](mailto:info@akonsultora.net)

Córdoba - Argentina

**Tel** : 0351-155907005

**Skype**: akusmaul

Lab. Fitoterápico **CBSé.-**

[www.gidefonline.com.ar](http://www.gidefonline.com.ar) - [www.eupharlaw.com](http://www.eupharlaw.com)

[www.mercatusonline.com.ar](http://www.mercatusonline.com.ar)