



GUÍA CONCEP · GESTIÓN DEL CAMBIO EN LA FARMACIA

¿Sabes cómo acertar con el personal de tu farmacia?

Prólogo

Los cambios que se están produciendo en la sociedad, la tecnología, y el entorno han dado lugar a la **aparición de un nuevo modelo de farmacia**, centrado en el cuidado del paciente, y que cimienta su estrategia sobre tres grandes pilares: el **asesoramiento**, la **personalización**, y la **experiencia de compra**.

Para conseguir adaptar la farmacia a todos estos cambios, es necesario tener en cuenta que **el equipo será el elemento clave para** iniciar el viaje hacia la **transformación** de la botica. Por este motivo, desde Concep[®] queremos ayudarte a identificar las necesidades e hitos principales a conseguir, y preparar a nuestros clientes para los nuevos retos que se plantean.

En Concep[®] somos conscientes del cambio que se está produciendo en el modelo de negocio de las boticas, por eso siempre **realizamos un análisis de tu farmacia** para conocer y comprender su entorno y sus particularidades. Esto nos permite plantear un diagnóstico con **soluciones completamente adaptadas para mejorar la rentabilidad de tu farmacia**.

Nuestra manera de trabajar nos ha enseñado que cada botica es única, y sus necesidades pueden ser muy diversas. Por eso hemos **creado un ecosistema de servicios 360°** que sirve para ofrecer soluciones estratégicas integradas, gracias a nuestra colaboración con los principales partners del sector.

Además, de forma paralela, hemos decidido **crear una colección de guías prácticas para ayudar a los farmacéuticos** en la gestión del cambio.

En ocasiones, conseguir perfiles adaptados a las necesidades del negocio es un proceso complejo. Por este motivo, el equipo de **Waidis**, expertos en la selección de personal y partners integrados en el ecosistema Concep[®], **ha realizado el primer tomo de esta serie de guías prácticas sobre la gestión del cambio en la farmacia**. Centrándose en el proceso de la selección de personal, el primer paso para conseguir un equipo diferencial y adaptado a las necesidades del presente.

TOMO 1 BY WAIDIS

Selección y capacitación de personal

- Motivos más habituales de contratación
 - Lugares con mayor demanda de profesionales
 - Las habilidades más buscadas en los perfiles
 - ¿Qué tipo de farmacéutico estás buscando?
 - Los miedos ante una contratación
-

TOMO 2

Formación de personal

TOMO 3

Adaptación de puestos a personas



David Saiz

CoFounder y COO en Waidis

David Saiz, CoFounder y COO en Waidis introduce el primer tomo de la guía Concep´

“Desde que fundamos Waidis, mi principal objetivo es detectar las necesidades de los clientes y crear soluciones de calidad, en el ámbito de la selección y evaluación de talento, gestionando la sinergias entre todos los componentes de mi equipo y favoreciendo la consecución de los objetivos tanto a corto como a largo plazo.”

En este primer tomo de la guía Concep´ **encontrarás respuesta a las dudas más importantes que surgen a la hora de realizar un proceso de contratación o capacitación** del equipo de farmacia.

¿Cuáles son los motivos y las fechas más habituales para la contratación?, ¿En qué zonas geográficas es más difícil conseguir perfiles cualificados? o ¿cuáles son las habilidades que debería tener tu equipo para aumentar su eficacia? A continuación encontrarás respuesta a todas estas preguntas, ¡y a muchas más!



MOTIVOS CONTRATACIÓN

Motivos de las contrataciones en oficina de farmacia

Época de verano: El número de contratos se incrementa en un 5% durante la época de verano respecto a otros meses del año. Sin embargo, la Farmacia se sitúa como uno de los sectores que mayor empleabilidad tienen. Por eso, los profesionales señalan lo **difícil** que es encontrar personal para las sustituciones en este periodo.

Baja de maternidad: Los permisos para las mujeres embarazadas tienen una duración de 16 semanas, de las cuales seis deben cogerse obligatoriamente tras el parto. Además, estos días **pueden ser ampliables** si se dan otros factores como parto múltiple y hospitalización del recién nacido.

Abandono repentino: Una de las situaciones que pueden llevarte a necesitar un nuevo profesional es un abandono. Incluso cuando lo acabas de incorporar, pues un estudio reveló que en 40% de las nuevas incorporaciones **abandonan en el primer mes**. Cuando esto pasa hay formas de encontrar un sustituto: por presen-

tación espontánea, recomendación de un empleado, universidades, ETT, publicidad y agencias de empleo. El problema es que en el orden que las hemos enumerado aumenta el tiempo y el coste. Es decir, una ETT suma más costes y mucho más tiempo que una presentación espontánea.

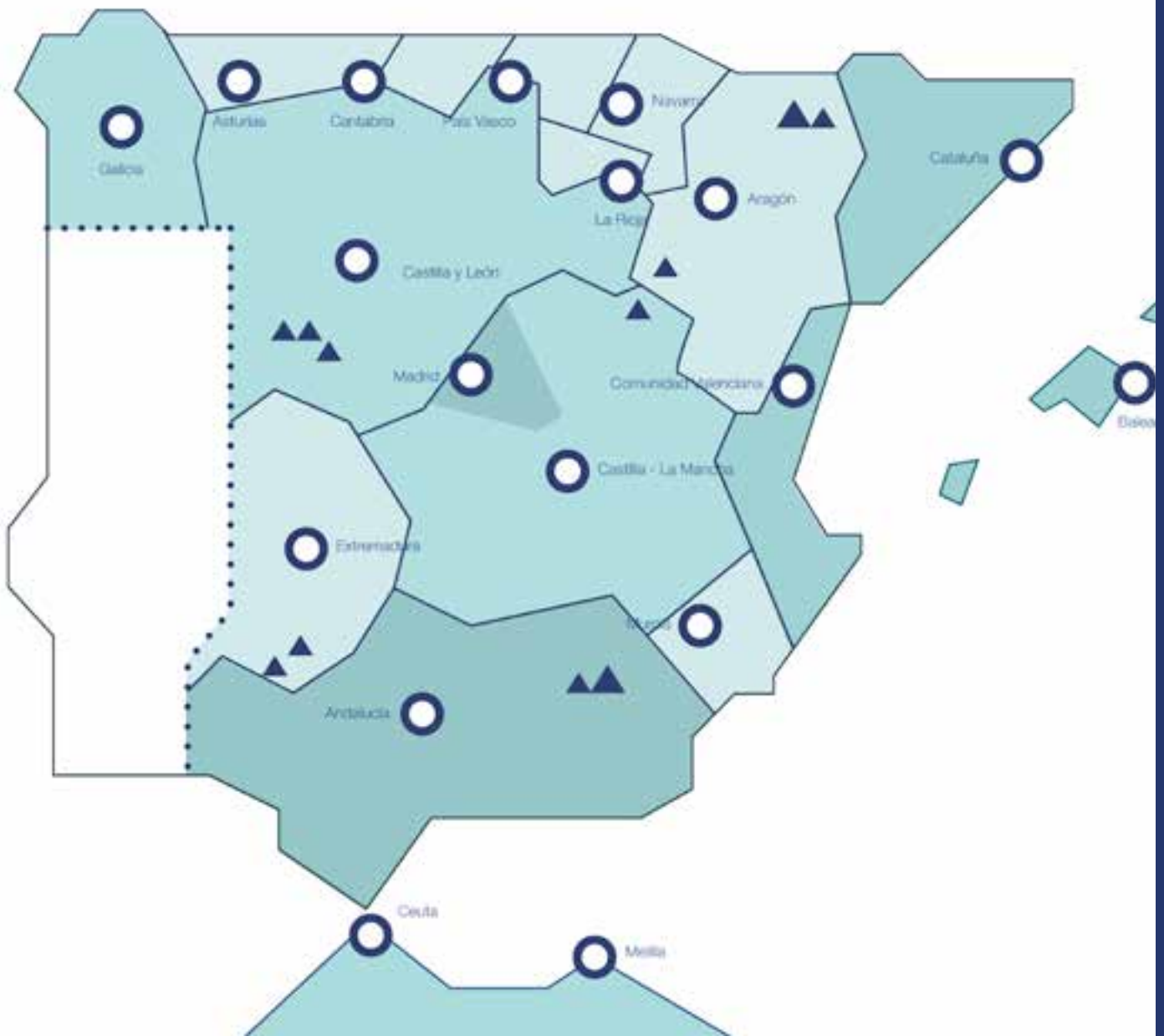
Ampliaciones de local: Hay veces que las farmacias pasan por ampliaciones, tanto de espacio como de horario. En estos casos necesitan **aumentar su plantilla**, pues ya sea por el volumen de personas como por las horas que hay que trabajar se quedan cortos de personal.

Jubilación: Hay veces que el titular de farmacia se tiene que **jubilarse** y, aunque lo más frecuente es que haya transmisiones inter vivos de farmacias familiares (compraventa, donaciones), es necesaria una nueva incorporación.



DEMANDA

Lugares con mayor
demanda de profesionales
para oficina de farmacia





HABILIDADES

Las habilidades más buscadas en profesionales de oficina de farmacia

Orientación al cliente: Las Farmacias tienen que hacer frente a grandes superficies y distribuidores online que venden productos de autocuidado que tradicionalmente se encontraban en estos establecimientos. Por eso, el consejo farmacéutico se convierte en una herramienta para poder evitar las pérdidas que produce esta inclusión en el mercado. Contar con profesional capacitados para ofrecer una experiencia al cliente que le haga volver y seguir confiando en tu equipo es la manera de enfrentar los nuevos desafíos.

Trabajo en equipo: Es muy importante que tu plantilla trabaje unida, que tanto los auxiliares, como los técnicos y los farmacéuticos cooperen sin importar qué es cada uno de ellos. Lo que diferencia a las farmacias de los distribuidores online son las personas, el servicio que ofrecen pero, también y muy importante, el ambiente que refleja el establecimiento.

Iniciativa: Esta habilidad está siendo cada vez más valorada por los titulares de farmacia. Los productos de parafarmacia están siendo cada vez un pilar más sólido para los beneficios de este establecimiento. Por eso, el profesional que tiene la capacidad de ofrecer estos productos a los pacientes y defiende las campañas del momento es muy importante. Es decir, recomendar la crema solar en verano y conseguir que el cliente la compre en la farmacia y no en el supermercado consigue que gane tanto la farmacia, como el cliente que obtiene un producto más recomendable para su salud y con el consejo de un profesional.

Autonomía: Hay muchas farmacias que son pequeñas o que, en ciertas franjas de horario, el personal se tiene que quedar solo. Es muy importante que la persona que contrates tenga esta habilidad y pueda manejar el negocio sin necesidad de depender constantemente de un compañero o supervisor.

¿Necesitas un Auxiliar?

¿Qué es un Auxiliar de farmacia y cuáles son sus funciones? Si estás pensando en buscar a una persona para tu farmacia, tal vez necesitas a un auxiliar de farmacia. Lo que caracteriza a este perfil de personal de farmacia es que **ayuda al farmacéutico a aumentar la calidad de la farmacia**. De esta forma, puedes incrementar los beneficios, pero no solo eso, bajo la supervisión del farmacéutico, el auxiliar de farmacia debe atender a los clientes y conseguir que salgan satisfechos de la farmacia. También se encarga de otras tareas como: almacenamiento de medicamentos, manejo del software, control del stock y de la caducidad de los medicamentos.

¿Cuál es el sueldo de un auxiliar de farmacia?

Si estás relacionado con el mundo de las farmacias seguramente querrás saber cómo es el sueldo de un auxiliar de farmacia. ¿Hay un número exacto? Pues bien, no exacto pero orientativo. Desde enero de 2017 se aprobó un convenio en el que se acordaba los sueldos del personal de oficina de farmacia. El sueldo de un auxiliar de farmacia debe ser una **cantidad superior a mil euros**. Además, recibirán 14 pagas, depende del acuerdo entre farmacia y trabajador podrían ser 12, y se darán el 24 de junio y el 22 de diciembre.

Esto como base, pero... ¿y los plus? Pues bien, el plus de nocturnidad tiene una remuneración por hora de +1.37€. Por otra parte, el sueldo de un auxiliar de farmacia también contempla las horas extraordinarias. Estas se dividen en laborables diurnas, cobrándolas a 15.31€, y festiva diurnas, con una remuneración de 19.16€.

Ayuda al farmacéutico a aumentar la calidad de la farmacia

¿Necesitas un Técnico?

¿Qué es un técnico de farmacia y cuáles son sus funciones? Los profesionales que son técnicos de farmacia han estudiado el curso medio de técnico de farmacia y parafarmacia. La principal misión de este profesional es dar apoyo al farmacéutico, pero más **orientado a la labor comercial**. Sus funciones son principalmente de organización, como es el control de caja o también tramitar la facturación de recetas.

Entre sus conocimientos sobre farmacia sabe farmacología básica, primeros auxilios o patología básicas. Todos estos conocimientos siempre se pueden poner en práctica bajo la supervisión de un farmacéutico.

El sueldo de un técnico de farmacia:

En España hay un Convenio de Oficina de Farmacia en el que se establece cuáles son los salarios para cada personal de farmacia. El Técnico de farmacia, según este convenio que dura hasta 2019, el **salario base** (14 pagas) **es de 1219,50**. Las horas extras se dividen en diurnas laborables, pagándoles a 16,89€ y diurna festiva a 20,98€. Además el plus por nocturnidad es de 1,47. Sin embargo, esto es a nivel nacional y por cada Comunidad Autónoma puede variar.

“ apoyo al farmacéutico, pero más orientado a la labor comercial ”



TIPOS DE FARMACÉUTICO

¿Qué farmacéutico estás buscando?

Aunque hay dos tipos de farmacéuticos, el clínico y **el comunitario**, nosotros nos centramos en este último. Dentro de esta categoría el farmacéutico comunitario es el profesional que ayuda a los pacientes que acuden a la oficina de farmacia a seguir sus tratamientos y da soluciones para muchos problemas de salud. Los diferentes tipos de farmacéuticos comunitarios son los siguientes:

Farmacéutico adjunto:

¿Necesitas un farmacéutico? Tal vez el perfil que estás buscando es el de un farmacéutico adjunto. Veámos cómo define la Ley del Medicamento a este profesional: «a partir de un determinado volumen de actividad profesional se establecerá reglamentariamente la necesidad de far-

macéuticos adicionales, además del titular o sustituto en su caso, por oficina de farmacia, respetando en todo caso las competencias que tengan atribuidas las Comunidades autónomas en esta materia»

Es decir, son las Comunidades autónomas quienes deciden qué número de farmacéuticos adjuntos necesita una oficina de farmacia dependiendo de factores como mejora del servicio, por ampliación de horario o por volumen de actividad, según el BOE. Además, algo muy importante sobre el farmacéutico adjunto es que siempre debe estar bajo la supervisión del titular y servir como apoyo, nunca como sustitución.



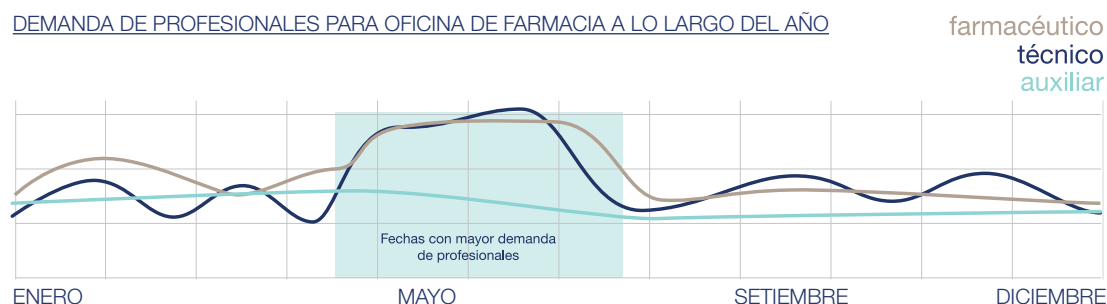
Farmacéutico titular:

¿Cuáles son las funciones del farmacéutico titular? Pues bien, hay algunas que son básicas y otras que se han desarrollado por las necesidades del entorno. En cuanto a las primeras, el farmacéutico es el encargado de **preparar y distribuir los fármacos** a sus clientes con fines terapéuticos. Además, tiene la responsabilidad de aconsejar e informar a los pacientes sobre los peligros de la automedicación y, también, les asesora sobre la mejor manera para tomar los fármacos. Pero, como comentábamos, debido a la revolución tecnológica se suman a estas funciones algunas propias del **entorno digital**. Ahora es tarea del farmacéutico titular ofrecer tratamientos personalizados y preparar a su farmacia tecnológicamente.

Farmacéutico sustituto:

Si estás pensando en tomarte unas vacaciones tal vez necesitas a un farmacéutico sustituto ¿Quieres saber qué funciones tendrá este perfil profesional? Esta persona se caracteriza por «ser el farmacéutico que **ejerce, en lugar del propietario** o del regente, su actividad en una oficina de farmacia, en los casos previstos reglamentariamente» según la Orden de 1980. Es decir, en palabras del siglo XXI se trata de una persona que puede realizar las mismas funciones que tu dentro de la oficina de farmacia en cuanto a atender a clientes, preparar los medicamentos y dispensarlos. **Podrás tomar tus vacaciones**, aunque los temas burocráticos como el papeleo con los proveedores sigue siendo cosa exclusivamente tuya.

DEMANDA DE PROFESIONALES PARA OFICINA DE FARMACIA A LO LARGO DEL AÑO



Los miedos que tiene cualquier titular de farmacia en las contrataciones

1. No acertar con el candidato: Los procesos de selección tradicionales suelen ser **largos** y muchas veces piensas que cuando estás contratando ya ha acabado todo. Pero no. Hay veces que los farmacéuticos tienen miedo de no acertar con la persona que van a contratar por todo lo que eso supone. Nuevas entrevistas, más tiempo y más costes. Todo eso mientras sigue faltando un profesional en la farmacia.

2. Que la nueva incorporación se marche: El sector de la farmacia tiene muy alto el índice de empleabilidad, por lo que las ofertas son muy competitivas. Es decir, el profesional muchas veces rehúsa un trabajo por otra oferta mejor. Saber cómo **conseguir que esta nueva incorporación se quede** en la plantilla es una de las inquietudes del titular de farmacia.

3. No fiarse del CV: El CV no lo es todo, pero es lo único que tienen los titulares de farmacia antes de decidir entrevistar o contratar a una persona. De ahí que **siempre surjan dudas** de si se pueden fiar de todo lo que pone.

4. Que no tenga las competencias necesarias: Como ya sabrás, la formación no es lo único que importa en este nuevo **entorno competitivo**. Por eso, los titulares de farmacia contratan a un candidato esperando que sea lo suficientemente bueno para ayudarlo en esta reinvencción de las farmacias. Sin embargo, para saber si cuenta con lo que necesita o no tiene que arriesgarse a contratarlo para comprobarlo.

5. Tiempos de adaptación demasiado largos: No todas las contrataciones dejan mucho tiempo para planificarlas. Muchas veces necesitas a la persona lista para **darlo todo** en la farmacia **desde el primer día**, y aunque tenga experiencia no siempre es tan sencillo. Contar con un profesional nuevo implica que otros miembros de la plantilla tengan que estar pendiente y supervisando, por lo que estás perdiendo tiempo y dinero.



¡Da el paso y mejora tu equipo con estas ofertas!

15% dto.



¿Estás pensando en ampliar el personal de tu farmacia?

Da con el candidato perfecto para tu farmacia **contratando nuestro servicio de selección de personal** antes del 31 de mayo y llévate un **15% de descuento**.

¡QUIERO EL DESCUENTO!

¿Quieres mejorar las capacidades de tu equipo?

Aumenta la productividad de tu equipo **contratando cualquier servicio de formación** para el personal de tu farmacia antes del 31 de mayo y llévate un **15% de descuento**.

¡QUIERO EL DESCUENTO!

15% dto.



Contáctanos y te informaremos sin compromiso

www.concep.es | 902 565 247 | gesco@concep.es