

## ¿Por qué la Red?

Es una realidad indiscutible que el mercado del sector medicamentos en el que a diario vivimos tiene, entre otras particularidades, la de generar permanentemente sólidas alianzas estratégicas.

Tanto del lado de la oferta (laboratorios, droguerías, distribuidoras, cadenas de farmacias, mandatarias, cámaras, etc.) como de la demanda (OS, prepagas, Estado, mutuales, etc.) se diseñan y concretan estrategias de unificación, coordinación y concentración de poder para posibilitar definir las reglas de juego.

Todos pretenden ser “formadores” y no “tomadores” de precios.

Y, ¿qué hacen en medio de este escenario las farmacias comunitarias de los Colegios Profesionales?

Sobreviven, agonizan, pero no abandonan la actitud individual a la que están fuertemente adheridos, por formación académica y por elección de un particular estilo de vida.

Queda claro que, para ellos, lo verdaderamente importante es comprar bien, tener un buen servicio, una buena administración, tener buenos contactos...

Y todo eso está bien, pero no es suficiente.

Porque aun haciendo todo bien, muchos se ven obligados a cerrar o conformarse con generar una muy reducida renta por los servicios farmacéuticos que brindan.

Por otra parte, la adopción generalizada de un enfoque centrado en lo individual, produce efectos colaterales que pueden resultar sumamente negativos: pensar que la farmacia constituye el centro del sistema puede inducir a errores fatales.

Especialmente en el aspecto económico, donde la independencia en la toma de decisiones tiene elevado costo y una decisiva incidencia en los resultados finales del negocio.

Siguiendo esta línea de razonamiento sería lógico esperar que, aun como actitud reactiva a este contexto, las farmacias decidieran:

- ✓ Comprar en conjunto
- ✓ Aportar a un solo lugar para formarse profesionalmente
- ✓ Hacer marketing en conjunto,
- ✓ Financiar de modo asociativo los sistemas informáticos que necesitan para gestionar
- ✓ Administrar de modo centralizado los contratos con obras sociales...

... como estrategia central para aumentar sus posibilidades de obtener resultados más satisfactorios y en procura de aportar a la sustentabilidad de sus negocios... Pero no es así.

La organización a la que pertenecemos viene ofreciendo todas estas posibilidades a sus asociados y sin embargo muchos de los farmacéuticos siguen pensando solo en su farmacia, sin comprender la importancia estratégica que significa actuar como integrante de una red.

Es posible que al leer esto, haya quien manifieste que el hecho de pertenecer a una red no le resolverá los problemas individuales que hoy acosan a su farmacia.

Y es probable que, parcialmente, tenga razón.

La farmacia en cuestión puede estar afectada por diversas razones desfavorables tales como mala ubicación, inadecuado tamaño, deficiente gerenciamiento u otro aspecto cualquiera que le impida lograr un nivel de rentabilidad satisfactorio.

No obstante, no podrá ser negada esta contundente evidencia: en medio de una batalla entre sólidos agrupamientos, las posibilidades de éxito de jugadores individuales fatalmente tienden a cero.

Por nuestra parte, estamos convencidos que, hoy más que nunca, en el sector salud el que juega solo pierde. Porque carece de recursos y poder para conquistar un mercado oligopólico y altamente politizado.

Y, ¿cuál es la salida?

Cooperar es la palabra clave incluso para los egoístas e individualistas crónicos.

Porque la única posibilidad de sobrevivir es intentando hacerse fuertes unos con otros, consolidando una red de servicios de alta calidad y, sobre todo, actuando en todo momento con total convicción por parte de cada uno de sus miembros.

La existencia de la red y la calidad de los servicios constituyen las dos grandes barreras que juntos podemos construir para evitar ser avasallados, tanto por los que intentan capturarnos individualmente para manejarnos a su antojo, como por los que están interesados en acotar la oferta.

¿Cuál es la meta?

Lograr el involucramiento de todos los integrantes de la red, lo que significará:

- ✓ Tener claros los objetivos
- ✓ Creer en lo que se hace
- ✓ Evitar que los temores los dominen
- ✓ Mantener una mentalidad positiva
- ✓ Sentirse contenidos por el grupo
- ✓ Aprender a compartir
- ✓ Aprender algo todos los días, porque ...

... la capacidad para aprender con mayor rapidez que los competidores, es probablemente la única ventaja competitiva sostenible.

A modo de cierre, me atrevo a manifestar una reflexión más: creo que un importante número de farmacéuticos en general estará de acuerdo con todo lo señalado hasta aquí.

Como también creo que juntos podrían hacer unánimes manifestaciones de propósitos.

Lo que se me ocurre que les está resultando más complejo, es pasar de las intenciones al terreno de las acciones.

Por eso, los aliento a reflexionar y a comprender que juntos, fuertemente ligados por la red, casi todo lo pueden.

Deberán preguntarse entonces: ¿queremos hacerlo?

Considero que este proyecto tiene garantizada su viabilidad y que, si finalmente termina fracasando, no será por la capacidad de los de afuera para neutralizarlo sino por la incomprensión de los de adentro, que no saben donde están, que quieren, que pueden dar y que les puede significar pertenecer a una red farmacéutica profesional.

**Carlos A. Sandoval**  
Mayo 2014