

● Profesión

Joan Calduch Porta
Tesorero del Colegio Oficial
de Farmacéuticos de Barcelona

“**La inversión es un reto que hay que afrontar de cara, con seriedad y profesionalidad»**

Inversión colectiva. «I have a dream»

Los farmacéuticos titulares de oficina de farmacia, además de desarrollar las tareas asistenciales y profesionales diarias, debemos gestionar y decidir la política inversora al igual que cualquier otra actividad económica y empresarial.

La riqueza y prosperidad de las sociedades modernas como la nuestra es consecuencia de múltiples aspectos, pero en buena parte depende de que cada uno de sus miembros invierta correctamente.

Invertir consiste en visualizar un futuro deseado y poner las herramientas disponibles, entre ellas el capital, a su servicio. Invertir es asumir una responsabilidad social básica; es viajar perseverando en la mejora propia y del entorno. Es un ingrediente básico para disfrutar de nuestra vida empresarial.

Una visión positiva alejada de nuestra realidad a menudo temerosa y desconfiada. Todos sabemos que invertir implica la asunción de riesgo o pérdida. Riesgo o pérdida que activan mecanismos subconscientes de parálisis e inacción, que anulan todo mecanismo de reflexión, visión y progreso. Unas reflexiones que hacen buenas, por ser la rebeldía contra esta realidad, aquellas ya célebres palabras que utilizaba Johan Cruyff: «La mejor defensa es un buen ataque».



©radamichi/Stock/Thinkstock



Los beneficios de la inversión colectiva son evidentes, ya que traspasan el ámbito individual y mejoran la ratio beneficio-riesgo»

La inversión es un reto que hay que afrontar de cara, con seriedad y profesionalidad. En el entorno de los farmacéuticos identifico tres ámbitos de acción inversora diferenciados: el del capital humano, el de los activos materiales de acción local, y el de los activos compartidos al servicio de todos (inversión colectiva).

Dentro del ámbito del capital humano se engloba la potenciación de las habilidades sociales y emocionales de los equipos profesionales, de su formación, de su autoestima, de su motivación, de su espíritu de pertenencia, de la conciliación familiar y laboral, de la responsabilidad social...

En el segundo ámbito incluimos aquellos activos que nos permiten mejorar las operaciones propias y nos aportan diferenciación y ventaja competitiva, ya sea por optimización de costes o por mejora de calidad o servicio. Son aquellos que nos permiten ofrecer un mejor servicio a los pacientes y clientes desde nuestro ámbito de actuación individual.

Y finalmente, el tercer ámbito, en el que aquí centramos el foco, el de los activos compartidos, es el que hace referencia a las mejoras colectivas. Son aquellas inversiones que aumentan nuestro mercado, pero también el de nuestro competidor. El beneficio obtenido tiene impacto positivo transversal: en los equipos que han hecho posible el proyecto, en quienes han asumido el riesgo inversor, en el sector que ha incorporado la mejora y en la sociedad que recibe los frutos.

Los beneficios de la inversión colectiva son evidentes, ya que traspasan el ámbito individual y mejoran la ratio bene-

ficio-riesgo. Ratio que aún se ve más favorecida por la aparición de un adyuvante muy poderoso: la cooperación.

Dentro de este ámbito de actuación, el gran ejemplo que podemos poner en nuestro sector es la creación de las cooperativas de distribución farmacéutica, sociedades que surgieron como respuesta a una situación crítica de suministro de producto, creándose en 1928 la primera de ellas, la que hoy en día conocemos como Fedefarma, o Federación Farmacéutica por los nostálgicos. También es relevante el ejemplo, ya en 1964, de Infarco, de la que todos conocemos una de sus empresas, Cinfa. En ella nos recuerdan aquella hermosa frase de Jean Cocteau: «Lo consiguieron porque no sabían que era imposible».

Más recientemente, desde el ámbito de los colegios profesionales, hemos visto como se han creado las estructuras compartidas de red de receta electrónica. Redes que abren las puertas a desarrollar actividades y servicios en el entorno digital de manera conjunta.

Me entristece no encontrar más ejemplos. Y opino que los proyectos consolidados recién mencionados han sido historias de éxito a poco que se haga una valoración mínimamente rigurosa.

La inversión colectiva encalla ante multitud de obstáculos. Es como navegar de ceñida por los marineros poco experimentados. Y desgraciadamente, a día de hoy, hace buena la frase que varias veces he oído a un carismático compañero nuestro: «O todos o nadie, siempre es nadie».

Es lícito preguntarse el porqué de esta baja productividad. Y aún lo es más intentar averiguar las causas para poder plantear soluciones. Sin querer sentar cátedra, las siguientes –y aunque el lector tal vez añore alguna de ellas ya desaparecidas– parecen haber tenido un peso relevante:

- Oasis de solvencia profesional.
- Gestión financiera excesivamente orientada a la extracción de recursos.
- Posicionamientos sectoriales orientados a fortalecer defensas.
- Pereza a salir de la zona de confort.
- Visiones y comportamientos individualistas.

Por otra parte, la revisión de los ejemplos históricos nombrados parece sugerir que para que proyectos colectivos triunfen son necesarios algunos catalizadores:

- Liderazgo.
- Determinación ejecutiva.
- Comunicación interpersonal.
- Cooperación.

Sólo depende de cada uno de nosotros corregir los defectos y apostar por decisiones que ya se han demostrado fructíferas. La llave del éxito existe y la tenemos a nuestro alcance. Apostemos por ella.

Finalmente, no olvides que el motor que mueve, cambia y necesita tu profesión eres TÚ. ●