



JUAN SIVERA, DIRECTOR DE CONSOFT

“El mercado no para de demandar y Farmatic no para de dar respuestas”

EN CONSOFT, MANTIENEN UNA LÍNEA CONTINUA DE CRECIMIENTO, POR LO QUE ANALIZAN POSITIVAMENTE EL AÑO. EN ÉL, HAN PRESENTADO FARMATIC APPROX. POR OTRO LADO, EL 42% DE LAS FARMACIAS USA FARMATIC. PROMETEN QUE TIENEN EL SOFTWARE QUE NECESITA UNA FARMACIA Y EL MEJOR SERVICIO A TRAVÉS DE SU RED DE DISTRIBUCIÓN.



En la actualidad, es impensable que una oficina de farmacia pueda ser gestionada sin un programa informático. **Juan Sivera**, director de Consoft, declara que las obligaciones con la Administración pública (recetas electrónicas, gestión de estupefacientes, servicio de verificación de medicamentos, etcétera), unido a la necesidad de una gestión completa del negocio, ha hecho que todo el parque de farmacias español esté completamente informatizado.

Considera que el último año ha sido positivo para ellos. Insiste en que “ya no hay farmacias sin informatizar” y en que, “cuando creces en farmacias, es porque la farmacia decide cambiar el programa que tiene por Farmatic”. Indica que suben en cifras absolutas en 250/300 farmacias cada año. Reconoce que pierden algunas, “aunque vuelven muchas de ellas”. Asegura que “ese crecimiento no lo tiene hoy ninguna de las empresas del mercado”.

En lo relativo a hitos, este último curso presentaron Farmatic APProx, una solución tecnológica que permite, mediante una app en el móvil, mantener conectada la farmacia con su cliente mediante una comunicación absolutamente bilateral.

El 42% de las farmacias usa Farmatic, lo que hace que sea el software estándar en la oficina de farmacia desde hace más de 15 años. “El crecimiento es fruto de una línea de trabajo constante, en lo tecnológico, en lo funcional y en ir aportando más y más integraciones y procesos, de forma continua, que no nos hace necesario hacer cambios ruidosos, ni arriesgar en la estabilidad del producto”, razona. Pone un ejemplo: “Farmatic inició su andadura en Windows en 1999 y ya lo hizo sobre la base de datos Microsoft SQL. Hoy, en 2024, nuestra competencia lanza las campanas al vuelo porque han evolucionado su software a esta plataforma, a SQL, 25 años después”.

Añade que, en estos 25 años, sus usuarios han podido aprovechar al 100% las características de sus máquinas al funcionar con herramientas software de última generación. Igualmente, “han disfrutado de una informática más segura, más rápida, han aprovechado mejor su inversión y siempre con estabilidad, robustez y buen funcionamiento”. Todo ello hace que su canal de distribución pueda dar “un servicio ejemplar técnicamente, al estar bien formados y asesorados” y que, junto con “la cercanía” a sus clientes, les “ha convertido en ese estándar de mercado”.

Inteligencia artificial

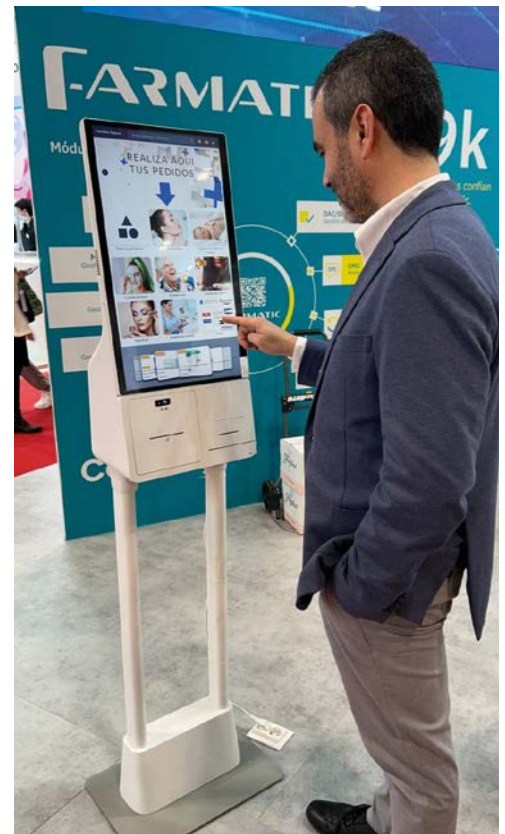
"Nuestro software está en constante evolución, contamos con un gran equipo técnico", sostiene Sivera. En cuanto a la inteligencia artificial (IA), subraya que quieren dar "pasos seguros" y asociarse "con las mejores soluciones, buscar las mejores utilidades a incorporar". Juzga que la IA está en un momento de explosión, "donde surgen multitud de novedades, ideas y funcionalidades cada día". Piensa que, por lo tanto, "hay que estar muy expectantes para elegir soluciones sólidas y seguras en el tiempo".

"En Consoft, no podemos caer en lo que estamos viendo en muchas empresas, al presentar productos y empresas con una IA washing simplemente para hacer ruido tecnológico sin contenido de fondo", avisa. Puntualiza que la IA "va a cambiar el panorama laboral en términos que aún no podemos anticipar" y que "el mercado farmacéutico no será la excepción, pero siempre para reforzar la atención farmacéutica, mejorar el consejo, dar mejor accesibilidad al paciente a la información". Ve la IA como un "gran complemento" a la farmacia en su día a día.

¿Qué es lo que le piden los farmacéuticos a un software en estos momentos que hace un año no lo hicieran? Responde que la conexión remota está, por supuesto, muy extendida. Del mismo modo, perciben un aumento de soluciones tecnológicas en la farmacia (etiquetas electrónicas, cajones conectados, más robotización). "Farmatic está integrado con la mayoría de las marcas del mercado, ya que el ser un estándar de mercado nos obliga a incorporar muchas de las iniciativas que salen", manifiesta. "No todas, porque es imposible", matiza. Buscan aquellas que creen que más aportan al usuario de Farmatic.

"La pertenencia al grupo Glintt Life proporciona una búsqueda en dar soluciones 360 grados a la farmacia, que cubran al 100% sus necesidades", expresa. Empiezan a aparecer en el mercado tótems dispensadores, kioscos donde seleccionas, eliges, compras e incluso pagas. Este año, en Infarma, estaba el Kiosco Farmatic a partir de la solución Farmatic APProx, "siendo ahora mismo la solución mejor resuelta de las que hay". En ese sentido, "el mercado no para de demandar y Farmatic no para de dar respuestas; eficaces, conectadas, sencillas y con precios más que competitivos". Sivera hace hincapié en que Farmatic integra todas las opciones del Bot Plus (posología, indicaciones, sustituciones, interacciones, etcétera), incluida la atención farmacéutica, con las especificaciones diseñadas por el Consejo General de Farmacéuticos. Informa de que, en Consoft, son informáticos y confían toda la labor científica a aquellos que saben de medicamentos, los farmacéuticos, y por ello se apoyan "en la base más sólida y difundida que hay ahora en el mercado a través del Consejo General".

Le cuestionamos si tienen medido de qué manera agilizan el trabajo diario de la farmacia con los pedidos automáticos. Contesta que "una de las cosas en las que Farmatic siempre ha sido especialmente líder es en la automatización de procesos". Alega que no es suficiente con construir un sistema que funcione, que hay que darle al cliente las herramientas para que, una vez puesto en marcha un proceso, éste pueda funcionar de forma autónoma. Asevera que no solo lo hacen con los pedidos, también con copias de seguridad, envío automático de sms o notificaciones en APProx al cliente a la hora de recibir un encargo, reenvío de faltas de forma



programada, etcétera. Estos automatismos en las labores repetitivas, si se utilizan, liberan mucho tiempo para muchas otras funciones, y la farmacia, en la actualidad cargada de trabajo y de procesos repetitivos, "lo agradece". Concluye que cuentan con más de 9.100 clientes satisfechos. En Infarma, lanzaron su última campaña, 'Menos excusas más Farmatic'. Su mensaje, a sus potenciales clientes, es que "ahora es el momento". Es decir, pronuncia Sivera, "si no tienes Farmatic, déjate de excusas, tenemos el software que necesitas y, por supuesto, el mejor servicio a través de nuestra red de distribución". +

¿CÓMO PUEDE AYUDAR SU SOFTWARE EN EL PROBLEMA DE LOS DESABASTECIMIENTOS?

Farmatic contempla el problema de los desabastecimientos generando un informe con los que se producen al generar pedidos. Adicionalmente, tienen conexión directa con CISMED (Proyecto Europeo de incidencias de suministro) y su software actualiza a diario en este sistema la información de falta de suministro.

Abordamos con Juan Sivera cómo integran soluciones como FarmaHelp o Luda. "FarmaHelp es un entorno independiente que se integra en la farmacia con los recursos del sistema y por fuera de los softwares. No hace uso de datos de la farmacia", explica. Opina que el Consejo General de Farmacéuticos y las casas informáticas deberían "entrar más en colaboración en esta parcela" para hacer aún más fácil su uso, e "integrarlo más, porque es una muy buena iniciativa".

De Luda Partners, aclara que no tiene ningún acuerdo de integración con su empresa. "También funciona en un entorno independiente y, por tanto, no podemos certificar a nuestros usuarios una integración homologada y transparente con Farmatic. Desconocemos qué información recoge de la farmacia y cómo la utiliza", reflexiona. De acuerdo con sus palabras, "Luda sigue siendo una startup que invierte decenas de millones en esto sin, hasta ahora, un beneficio claro, y no acabamos de conocer cuál es el objetivo de esta inversión millonaria, más allá de ayudar a la farmacia de forma altruista a manejarse con los desabastecimientos". Eso sí, "ambas empresas estamos en el mercado y, si en algún momento nuestra relación es útil al sector, no dudo que sabremos colaborar".