

— **Eduardo García Jiménez**, titular de La Botica de Entrevías

Una farmacia moderna, accesible y actual

La Botica Entrevías está en constante cambio y crecimiento. Desde que Eduardo la adquirió, ha vivido dos grandes reformas y ha gozado de la implementación de nuevos servicios, con muchos más proyectos en el horizonte

La Botica de Entrevías es la farmacia número 1.047 de las más de 2.800 que hay actualmente en Madrid. Sus orígenes datan de 1992. En 2015, por jubilación de su anterior y segunda dueña, Carmen Serrano, es adquirida por Eduardo García Jiménez, quien actualmente la regenta, y define como “Joven, dinámica y moderna, sin olvidar la tarea diaria y tradicional de una Botica de toda la vida”.

El primer año que Eduardo se hizo cargo de la farmacia estuvo trabajando solo, sin empleados. Además, durante el mes de agosto de ese mismo año, cerró las puertas de la botica para realizar una reforma, transformándola en una farmacia moderna, accesible y actual. Poco a poco La Botica Entrevías fue creciendo, y Eduardo pudo contratar a una persona a media jornada, que poco después comenzó a trabajar a tiempo completo. En 2017, Eduardo decidió ampliar el horario y abrir 12 horas diarias, por lo que contrató a dos empleados más. En 2019, adquirió el local contiguo, para, en 2020, comenzar una nueva reforma de ampliación. En esa ocasión, la farmacia continuó abierta durante los trabajos de ampliación y, además, comenzó la pandemia, por lo que las obras se alargaron diez meses. “Un caos, pero mereció la pena”, afirma Eduardo García.

Además, Eduardo cree que cualquier autónomo o persona con negocio propio es un emprendedor y añade que también es valiente porque ser empre-





LA BOTICA DE ENTREVÍAS TAMBIÉN HA PUESTO EN MARCHA EL SERVICIO DE SISTEMA PERSONALIZADO DE DOSIFICACIÓN (SPD) DONDE SE ORGANIZA LA MEDICACIÓN AL PACIENTE, FAMILIAR O CUIDADOR

sario no es un camino fácil o de color de rosa. El dueño de La Botica de Entrevías procede de una familia con amplia tradición farmacéutica, en la que la el mundo de la botica ha estado siempre presente: “Vengo de una familia de farmacéuticos (mis abuelos paternos, 2 tíos por parte de padre y mi madre), aunque la única con oficina de farmacia era mi madre, que tenía una botica en Talavera de la Reina (Toledo)”.

Cuidado y atención a los pacientes

A La Botica Entrevías acuden clientes del barrio toda la vida, de clase media trabajadora, que es el perfil de habitantes del madrileño barrio de Entrevías. Aunque Eduardo ha percibido que desde que decidió abrir la farmacia 12 horas acude más gente de paso y de todo tipo. La decisión de ampliar el horario ha traído consigo mayor dificultad a la hora de gestionar el stock. “El stock es algo muy complicado puesto que no se puede tener de todo. Antes, cuando la clientela era fija era más fácil de controlar”, cuenta Eduardo en entrevista para farmanatur. Y añade: “Al pasar a abrir 12 horas es más complicado pero dentro de unos mínimos. Nosotros hemos



apostado por la parafarmacia que, para venderla hay que apostar por distintas marcas, y hay que tener producto y en cantidad”.

En cuanto a la fidelización de clientes, Eduardo señala: “Tenemos una tarjeta propia donde premiamos con un 5% de descuento las compras de parafarmacia. Además, realizamos campañas especiales, como, por ejemplo, 3 euros de descuento por tu cumpleaños o 2 euros de bienvenida sólo por hacerte la tarjeta”.

La Botica de Entrevías también ha puesto en marcha el servicio de Sistema Personalizado de Dosificación (SPD) donde se organiza la medicación al paciente, familiar o cuidador. “La gente cada vez vive más tiempo y toma más medicamentos”, señala el boticario, que considera necesarios este tipo de servicios para sus clientes.

Recuerdos de pandemia

Echando la vista un par de años atrás, hasta el inicio de la pandemia por Covid-19, Eduardo señala que el sector

de la farmacia salió beneficiado económicamente, pero, añade: “Ha sido muy duro y yo preferiría no haberla pasado”.

“Fue duro no tener guantes, mascarillas etc.... ver peleas en la puerta de la farmacia por conseguir un test, llegar a las 9 de la mañana para abrir y encontrarme con gente haciendo cola desde las 8... ¡Una locura!”, recuerda Eduardo. Y, sobre todo, destaca que lo más duro fue perder a gente muy querida: “En la televisión veíamos números de fallecidos, pero nosotros poníamos nombre, apellidos y cara a esos números”. El regente de La Botica de Entrevías recuerda con dureza que en la primera ola fallecieron 13 de sus pacientes habituales (Manuel, Sacramento, Pilar, Encarna...). “Me gustaría tener un especial recuerdo para María, que perdió a su marido y a sus padres”, expresa Eduardo con dolor.

El boticario asegura que casos como éste muestran lo duro que fue, y que no merece la pena que haya ocurrido aun habiendo aumentado las ventas. Con emoción también recuerda que lo

más gratificante eran los aplausos de las 8 de la tarde. "En nuestra farmacia caímos dos de los cuatro malos. Yo, cuando volví a primeros de abril y presencié el primer aplauso, no desde mi casa sino desde la puerta de la farmacia, fue muy emocionante, la verdad", relata Eduardo.

Sobre la distribución de los medicamentos, en La Botica Entrevías, su regente explica que la zona de atención al público está dividida en infantil, bucal, higiene corporal, promociones, natural, dermocosmética, ortopedia, cuidado del pie y EFP, que son los medicamentos publicitarios que se colocan detrás del mostrador.

Limitaciones de los farmacéuticos

Para Eduardo, como para la mayoría de sus compañeros de profesión cuya vocación es ayudar a los pacientes, está presente en el día a día una clara frustración: el impedimento de poder desarrollar todas sus capacidades y

"TENEMOS UNA TARJETA PROPIA DONDE PREMIAMOS CON UN 5% DE DESCUENTO LAS COMPRAS DE PARAFARMACIA"

conocimientos y poder ayudar a descongestionar la Atención Primaria. El boticario afirma que el farmacéutico es el agente sanitario más accesible y que, en toda Europa, la gente se vacuna en las farmacias o pacientes de la farmacia hospitalaria (enfermedades autoinmunes, VIH etc...) consiguen sus medicamentos en las oficinas de farmacia que son mucho más accesibles, sobre todo en zonas rurales. Además, pone como ejemplo de estas limitaciones las enormes dificultades a las que las farmacias se enfrentaron durante la pandemia para poder realizar los test de Covid.

Crecimiento constante

Actualmente, La Botica de Entrevías cuenta con servicio de nutrición, el ya mencionado sistema personalizado de dosificación (SPD), alquiler de produc-



La Botica de Entrevías permanece abierta 12 horas diarias

tos ortopédicos y perforación del lóbulo. Como buen emprendedor, próximamente añadirá más servicios a su cartera, entre los que se encuentran el análisis dermo-capilar y, aún sin deter-

Salus

Bienestar
por
naturaleza

Mi fuente de energía

Floradix

Hierro + Vitaminas

Fórmula diseñada para optimizar la absorción con ácidos de jugos de frutas y vitamina C.

Extracto de plantas que aporta un efecto digestivo.

Formulado pensando en la tolerancia.

Con gluconato ferroso y vitaminas C, B1, B2, B6 y B12.

Jugos de 9 frutas, levadura y germen de trigo.

Sin conservantes, colorantes ni saborizantes.

- Mujeres
- Deportistas
- Tercera edad
- Embarazo y lactancia
- Vegetarianos y veganos
- Niños y adolescentes



Échale HIERRO

CAMPAÑA



Primera oleada de febrero a mayo



FABRICADO POR
SALUS Haus
Alemania

DISTRIBUIDO POR
SALUS Floradix España, S.L.
Avda. del Pla de Mesell, 4
03560 El Campello (Alicante)

Floradix 250 ml - C.N. 326850.9
500 ml - C.N. 326843.1
84 comp. - C.N. 152008.1

Floradix-Flora Vital 250 ml - C.N. 152809.4

Floradix Kids 250 ml - C.N. 203178.4

salus.es

salus_es

www.salus.es



“INTENTAMOS TRABAJAR TODOS IGUAL Y DESVIVIRNOS CON CADA PERSONA QUE ENTRA A LA FARMACIA COMO SI FUERA UN FAMILIAR NUESTRO”

minar la fecha exacta, densitometrías óseas y audiometrías con un servicio muy competitivo de audímetros.

Como define Eduardo al inicio de la entrevista, La Botica de Entrevías es joven, dinámica y moderna. Por ello, utilizan el amplio mundo de internet para acercarse a sus pacientes: “Vendemos a través de distintos marketplaces: Welnia y SensaFarma y, próximamente estaremos en PromoFarma, Luda y Glovo”, señala el boticario, que también considera que las redes sociales cada vez tienen más peso. Y, por ello, ha decidido externalizar la gestión de la web www.laboticadeentrevias.com, Facebook, Twitter e Instagram, con una empresa especializada.

La formación continua es un pilar básico para la profesión farmacéutica, y, como buen sabedor de ello, Eduardo y sus empleados no se quedan atrás: “Estamos en constante formación tanto yo como mis empleados, y acudimos a diferentes congresos: el mes pasado estuve en Infarma Barcelona y el 18 de abril (entrevista realizada durante el mes de marzo) asistiré a las jornadas de la Sociedad Española de Farmacia Clínica, Familiar y Comunitaria (SEFAC) nuestra asociación profesional”. “Además, para el próximo Infarma o congreso nacional de farmacia queremos presentar un estudio junto con otras 20 farmacias de Entrevías del cual soy uno de los coordinadores, pero, de esto, poco más puedo hablar puesto que to-



“ESTAMOS EN CONSTANTE FORMACIÓN TANTO YO COMO MIS EMPLEADOS, Y ACUDIMOS A DIFERENTES CONGRESOS”

davía está por perfilar y echar a andar”, anuncia Eduardo.

Sobre los proyectos u objetivos a largo plazo para el farmacéutico y su Botica, Eduardo señala: “Pues no lo he pensado; vivo el día a día, y futuro a corto plazo dentro de 10 años ¿a saber si existen las farmacias tal y como ahora las conocemos! Todo está cambiando rápidamente”.

Eduardo tiene una cosa clara, y es que no hay trabajador perfecto ni jefe perfecto. Lo que más valora el regente de La botica de Entrevías es la honradez y la empatía, y nos cuenta que ha trabajado con gente mayor y con gente muy joven y que ambos tienen cosas buenas y cosas malas. “Intentamos trabajar todos igual y desvivirnos con cada persona que entra a la farmacia como si fuera un familiar nuestro”, concluye.

Durante estos años a cargo de La Botica de Entrevías, Eduardo ha vivido todo tipo de situaciones, unas divertidas y otras no tanto. A finales del año 2022, en tan sólo tres días sufrió dos atracos. Pero también ha vivido anécdotas muy divertidas. “Tendríamos que apuntarlas para que no se nos olviden”, asegura.