

Las farmacias de zonas turísticas adaptan su plantilla para responder a las necesidades de los usuarios

Información proporcionada por FEFAC

La llegada del verano provoca que las oficinas de farmacia situadas en poblaciones turísticas vean la necesidad de adaptar su plantilla al aumento de población para poder seguir prestando un servicio farmacéutico de calidad. La temporada estival varía en función de la zona geográfica, ocupando los meses de julio y agosto en lugares con turismo de verano, o pudiéndose alargar desde mayo hasta septiembre en zonas donde abundan las segundas residencias.

Las farmacias disponen de diversas opciones para la incorporación de profesionales durante esta época del año. Así, para dar respuesta a este tipo de situaciones puntuales, existen los contratos temporales que, tal y como establece el Estatuto de los Trabajadores, pueden ser eventuales por circunstancias de la producción, de obra o servicio determinado y de interinidad.

Cada uno de ellos está pensado para el desarrollo de un tipo de tarea o circunstancia concretas. El más habitual para cubrir el incremento de usuarios en zonas turísticas es el eventual por circunstancias de la producción, que “se concierda para atender exigencias circunstanciales

del mercado, acumulación de tareas o exceso de pedidos, aun tratándose de la actividad normal de la empresa”. El contrato de obra o servicio determinado tiene por objeto cubrir la realización de un trabajo específico aunque sea de duración incierta, mientras que el de interinidad prevé la substitución de personal mientras esté en situación de baja laboral.

FARMACIAS CON TURISMO CONCENTRADO EN JULIO Y AGOSTO

La farmacia S'Agaró pertenece al turístico término municipal de Platja d'Aro (Girona), que los meses de julio y agosto ve aumentada su población exponencialmente. La plantilla de esta farmacia está sobredimensionada durante el resto del año para poder ofrecer el mejor servicio posible durante el verano, puesto que en esta época factura el 50% de todo el año, afirma su titular, Albert Arqué, presidente de la Associació Gironina Farmacèutica Empresarial (AGFE). Explica que hay mucha variabilidad en lo que respecta al modo de cubrir el ser-

vicio durante los meses de verano, que viene marcado por la ubicación de la farmacia. “Están las de poblaciones donde hay un aumento de los habitantes pero que se absorbe manteniendo el mismo personal durante todo el año. En estos casos, los trabajadores disfrutan de las vacaciones durante el resto del año”, afirma.

Por otro lado, están las farmacias de poblaciones turísticas que pueden absorber el incremento de usuarios incorporando al equipo una o dos personas. Esto se produce por ejemplo en oficinas de farmacia de zonas del interior con turismo de montaña, en las que la facturación aumenta durante los meses de verano. Sin embargo, Arqué asevera que hay farmacias que no pueden absorber el incremento que se da durante los meses de verano y tienen que contratar a más personal de refuerzo. Las situadas sobre todo en la costa, se ven obligadas a doblar (o incluso más) el número de trabajadores. “En mi caso, tengo que aumentar la plantilla de cuatro a ocho empleados”, apunta. Hay muchas farmacias de la zona de la costa que contratan a personal por seis meses, de marzo a octu-

bre. “Nosotros hacemos el refuerzo del 15 de junio al 15 de septiembre, coincidiendo con la temporada turística”, señala.

En cuanto a los profesionales a incorporar al equipo durante esos meses, aparte de la contratación de licenciados con contrato temporal, Arqué explica que se suele recurrir a estudiantes de Farmacia u otras licenciaturas, que van a hacer la temporada y pueden repetir varios años en la misma farmacia mientras acaban la carrera, o bien técnicos con grado de FP de auxiliar de farmacia.

ZONAS DE FIN DE SEMANA

Luis Miguel Medrano, titular de farmacia en Calafell (Tarragona), describe una situación algo diferente, puesto que, aunque está ubicada en una localidad de costa, proliferan las segundas residencias, de manera que la población se mantiene más estable a lo largo de todo el año y la temporada estival se alarga. Aun así, parte importante de la facturación anual se realiza durante los meses de verano.

“El refuerzo que hacemos en verano suele ser contratar a una persona para las tareas de almacén o un vigilante, y la plantilla se mantiene en número porque disfrutan de las vacaciones en el resto de meses. Además, distribuimos las horas de tal manera que en invierno realizan una jornada más reducida, siempre dentro de lo que fija el Convenio Colectivo”, subraya este titular.

Por tanto, en su caso, también tiene una plantilla sobredimensionada en invierno, para poder contar en los meses de verano con un equipo estable y formado, que pueda dar respuesta a las necesidades de la población. Tal y como explica, el tipo de turista determina la estrategia en cuanto al personal, puesto que no es lo mismo una zona donde hay más extranjeros, con mayor



poder adquisitivo, que demandan un servicio más comercial, que una donde hay más población nacional que requiere de más asesoramiento farmacéutico.

Una situación similar se produce en la farmacia de Emi Sallés, en Sant Feliu de Guíxols (Girona), un municipio donde, al no haber apenas oferta hotelera, el aumento de población se produce también por las segundas residencias, sobre todo entre abril y octubre. Aun así, en los meses de verano hay un incremento importante de la actividad: “Durante agosto, nuestra facturación puede ser el doble que la de cualquier mes de invierno”, señala esta titular.

En su caso, cuenta con cinco trabajadores, que amplía a seis con una contratación en verano, habitualmente, un estudiante de Medicina “dada la dificultad para encontrar personal, la proximidad de la Facultad en Girona y que tienen un perfil adecuado, puesto que son personas cualificadas y que pueden repetir durante varias temporadas”, apunta. “También absorbemos el aumento de la demanda en verano con un incremento de las horas que

yo misma trabajo, hasta la segunda semana de septiembre”, añade.

HETEROGENEIDAD MOTIVADORA

Para Sallés, una de las ventajas de tener la farmacia en una zona turística es que el público varía mucho. “Este hecho es muy motivador y te da la oportunidad de ofrecer a los usuarios cosas diferentes, y podemos trabajar más las EFP, ofrecer terapias naturales, etc, y esto no sería posible en una farmacia con población más homogénea”, señala. “El público en verano valora mucho el consejo que le ofreces, y cuando ves que responde positivamente, es muy estimulante”, afirma.

Uno de los efectos de esta situación es que las farmacias deben adaptar su stock a las necesidades de los usuarios en verano, de modo que tienen que ampliar el surtido. Al mismo tiempo, también deben cubrir las necesidades habituales de medicación de la población que reside durante los meses de buen tiempo. ■