

Curso de
TÉCNICO EN FARMACIA
Y PARAFARMACIA

Anexo de
FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN LABORAL

CONTENIDOS ESPECÍFICOS

- **Buscar empleo**
- **El equipo de trabajo**
- **La relación laboral**
- **Los riesgos profesionales**

BUSCAR EMPLEO

1. EL SECTOR

La evolución de la mentalidad social se encamina hacia una mayor preocupación por la salud, el bienestar y el cuidado de la imagen. Todo ello ha favorecido el desarrollo de un negocio milenario cuya función de cara al ciudadano ha variado considerablemente. Si antes se acudía a la farmacia por orden del médico, hoy en día es totalmente normal visitar estos establecimientos para obtener una información, un consejo o adquirir un producto que nada tiene que ver con la familia del medicamento.

El negocio de la farmacia y la parafarmacia se ha adaptado a los nuevos tiempos, sobre todo desde el punto de vista de la utilización de las nuevas tecnologías y la modernización de los procedimientos. Es bastante habitual que los **consumidores** se acerquen a los establecimientos en busca de asesoramiento personal, de un tratamiento a medio o largo plazo o incluso de una muestra de las últimas novedades en el cuidado de la salud o la imagen.

Otra de las apuestas ganadoras del sector ha sido la **estrategia** de diversificación que ha llevado a cabo. Se han incorporado productos y servicios que fácilmente podrían caracterizar a una clínica dietética o a un establecimiento especializado en artículos especiales para la infancia.

La regulación profesional corresponde al Real Decreto 1689/2007, de 14 de diciembre, que establece la normativa correspondiente a la titulación profesional que acredita el ejercicio de la profesión.

El Técnico en Farmacia y Parafarmacia es el profesional que da respuesta a la necesidad que los titulares de los negocios tienen de contratar colaboradores. Ayudan en la importante tarea de satisfacer las necesidades de cuidado personal que existen en la población. El perfil profesional se caracteriza por conocer el ámbito de la expedición de productos, el asesoramiento y el conocimiento especializado de las necesidades concretas de los clientes potenciales.

Los ámbitos en los que un Técnico en Farmacia y Parafarmacia desarrollará habitualmente su actividad profesional son los establecimientos de venta de productos farmacéuticos, parafarmacéuticos, de productos relacionados con la salud humana o animal y también en los de venta de cosmética, fitoterapia y otros asimilados. También puede ejercer su labor profesional en laboratorios en los que se lleve a cabo la preparación de productos farmacéuticos y afines.

Las ocupaciones y puestos de trabajo más relevantes de esta titulación de grado medio son: técnico en Farmacia, técnico auxiliar de Farmacia, técnico de almacén de medicamentos, técnico en Farmacia Hospitalaria y técnico en establecimientos de Parafarmacia.

Las posibilidades de trabajo no se encuentran limitadas al trabajo dependiente. El auge incesante de la oferta de nuevos negocios relacionados con la salud hace que las posibilidades de autoocupación sean realmente atractivas en el sector. Esto se basa en la cada vez mayor oferta de productos y especialidades, así como en una mayor concienciación de la necesidad de realizar cuidados personales que permitan gozar de mejor salud y calidad de vida.

El sector profesional abarca diferentes ámbitos:

- **Competencias generales de la profesión.** Asistir en la dispensación y la elaboración de productos farmacéuticos y afines; realizar la venta de productos parafarmacéuticos; fomentar la promoción de la salud y ejecutar tareas administrativas y de control de almacén, cumpliendo con las especificaciones de calidad, seguridad y protección ambiental.
- **Competencia profesional.** La titulación proporciona la formación necesaria para el desarrollo de la actividad profesional, que se concreta en:
 - a) Controlar las **existencias** de productos farmacéuticos y parafarmacéuticos así como su **organización**, almacenándolos según los requisitos de conservación.
 - b) Asistir a la dispensación de productos farmacéuticos informando de sus características y de su uso habitual.
 - c) Realizar la venta de productos parafarmacéuticos, atender a las demandas e informar con claridad a los usuarios.
 - d) Preparar los productos farmacéuticos para su distribución en las distintas unidades hospitalarias, bajo la supervisión del facultativo.
 - e) Asistir en la elaboración de productos farmacéuticos y parafarmacéuticos, aplicando los protocolos de seguridad y calidad.
 - f) Apoyar al facultativo en el seguimiento farmacoterapéutico del usuario.
 - g) Obtener valores de parámetros somatométricos y de constantes vitales del usuario bajo la supervisión del facultativo.
 - h) Efectuar controles analíticos bajo la supervisión del facultativo preparando el material y los equipos según los protocolos de seguridad y calidad establecidos.

- i) Mantener el material, el instrumental, los equipos y la zona de trabajo en óptimas condiciones para su utilización.
- j) Fomentar en los usuarios hábitos de vida saludables para mantener o mejorar su salud evitando la enfermedad.
- k) Tramitar la facturación de recetas utilizando aplicaciones informáticas.
- l) Realizar tareas administrativas a partir de la documentación generada en el establecimiento.
- m) Prestar una atención básica inicial en situaciones de emergencia, según el protocolo establecido.
- n) Apoyar psicológicamente a los usuarios, manteniendo discreción así como un trato cortés y respetuoso.
- o) Intervenir con prudencia y seguridad respetando las instrucciones de trabajo recibidas.
- p) Seleccionar residuos y productos caducados para eliminarlos de acuerdo con la normativa vigente.
- q) Aplicar procedimientos de calidad y de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido en los procesos de farmacia.
- r) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones que se derivan de las relaciones laborales, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente.
- s) Gestionar su carrera profesional, analizando las oportunidades de empleo, el autoempleo y el aprendizaje.
- t) Crear y gestionar una pequeña empresa, con la realización de estudios de viabilidad de productos, de planificación de la producción y de comercialización.
- u) Participar de forma activa en la vida económica, social y cultural, con una actitud crítica y responsable.
- v) Resolver problemas y tomar decisiones individuales siguiendo las normas y procedimientos establecidos, definidos dentro del ámbito de la competencia.

2. LA OPORTUNIDAD DE EMPLEO

El técnico en farmacia y parafarmacia es un profesional que, en la sociedad actual, se ha vuelto necesario. Sus oportunidades crecen cada día de la misma forma en la que los ciudadanos asumen nuevas formas de vida.

Cuando se toma la decisión de dedicarse a esta profesión, deben realizarse las acciones necesarias para conocer el lugar que se desea ocupar. Para conseguir el acceso a un puesto de trabajo deberás fijarte en las necesidades y en los medios para alcanzar la meta.

Tan importante es conocer las expectativas y el mercado de este sector como conocerse a uno mismo para que la actividad llegue a satisfacer plenamente las necesidades profesionales. Es necesario realizar un análisis profundo que demuestre que las motivaciones, intereses y aptitudes se encuentran en condiciones óptimas con respecto a las características de la carrera profesional que has decidido emprender.

Como has podido trabajar en el módulo de Formación y Orientación Laboral, es imprescindible que inicies una serie de fases que te permitirán obtener la información necesaria para evaluar tus posibilidades y tomar las decisiones oportunas. Ha llegado el momento de ejecutarlas aplicadas de forma concreta a tu profesión. Por ello, debes tener en cuenta las premisas existentes:

- El contacto directo con el cliente en el punto de venta y asesoramiento.
- La capacidad de personalizar el trato.
- La necesidad de utilizar la **empatía**.
- La comunicación clara y elocuente.
- La constante aportación de soluciones a las necesidades del cliente.
- El trabajo en equipo.
- La autonomía en la ejecución de tareas.

Recuerda que la guía y la información necesarias para acometer cada una de las fases las has trabajado en el capítulo 10 del módulo de Formación y Orientación Laboral.

Diferentes informes han dado como resultado datos que exponen que en España existe un régimen de planificación territorial y demográfico que ha permitido la existencia de más de 20.000 farmacias. Compiten libremente en todo el territorio nacional, manteniendo un empleo laboral creciente y de calidad, pese al actual sistema de intervención de precios, y a que el 90 % de los medicamentos los adquiere la Administración Pública.

Debes tener presente que la existencia de problemas derivados de una mala alimentación, como el colesterol y el sobrepeso, así como el deseo de poseer una imagen atractiva, ha

provocado el nacimiento de un interés colectivo por todo lo relacionado con el bienestar y la salud. Este hecho ha abierto un mundo de posibilidades para los **emprendedores** en el ámbito de la Dietética, Herboristería y Parafarmacia. Por otra parte, la mejora en el nivel de vida y el aumento del poder adquisitivo en nuestra sociedad influyen directamente en la posibilidad de crecimiento de las empresas que operan en el sector.

Las condiciones necesarias para abrir una tienda dedicada a la venta de productos naturales se une al proceso de expansión en el que está inmersa esta industria y hacen del sector un campo muy atractivo para los emprendedores.

Otro recurso que no se encuentra excesivamente explotado es el de los portales de venta de productos de farmacia y parafarmacia. Este modelo permite flexibilidad en la dedicación profesional, facilidad de acceso a los mercados de forma económica y a ámbitos geográficos sin límites, así como la puesta en marcha del negocio con una inversión inicial de bajo coste.

3. EL ITINERARIO FORMATIVO EN FARMACIA Y PARAFARMACIA

Actualmente, la demanda de técnicos en el sector de farmacia y parafarmacia se basa en la cualificación profesional. El especialista debe estar en condición de responder a la constante evolución de las tareas de su puesto de trabajo, a los avances tecnológicos y a las novedades del sector. Por lo tanto, debe ser un profesional cualificado que pueda enriquecerse a nivel profesional y personal, lo que le va a permitir el ascenso profesional y ahondar en la especialidad.

En el momento de realizar el proyecto profesional, una de las situaciones a plantear es el itinerario profesional que se debe seguir para conseguir el objetivo profesional fijado. La formación es el medio de obtención de los conocimientos necesarios para ejercer las tareas del puesto de trabajo y se puede realizar por dos vías: la oficial, que proporciona acreditación mediante un título emitido por la administración correspondiente; y la no oficial, mediante acreditaciones por títulos homologados o reconocidos que acreditan especializaciones concretas en determinadas materias formativas.

Una vez se está en posesión del título oficial de técnico en farmacia y parafarmacia, el itinerario de formación a seguir se basa en las enseñanzas mínimas marcadas por el Ministerio de Educación, que es quien posee la competencia en la materia y que, a su vez, establece las titulaciones y los enlaces con títulos superiores. Partiendo de la titulación que nos ocupa, de los cuatro grandes grupos existentes, el nuevo técnico debe centrarse en el último, es decir, el de la "Educación superior", a la que se accede a partir de los dieciocho

años y corresponde a las enseñanzas de formación profesional de grado superior, titulaciones universitarias, postgrado y doctorados.

3.1 El itinerario oficial

Desde la titulación que te encuentras realizando, el itinerario se fija tal y como te muestra la figura 1. En ella se establecen las posibilidades generales que, desde el actual título, existen de cara a tu futuro profesional.



La forma de acceso a cada una de estas nuevas posibilidades es la siguiente:

- **Formación profesional de grado medio.** Estando en posesión de la titulación de grado medio, y sin ningún requisito adicional, puedes acceder a otras especialidades con titulación de técnico en las que puedes obtener formación complementaria a tu especialidad y que éstas sean acreditadas oficialmente, completando y enriqueciendo tu currículum profesional personal.

Además de la que estás cursando, en la familia profesional que nos ocupa actualmente se ofrecen titulaciones que puedes consultar en la siguiente dirección:

<http://www.mepsyd.es/educa/jsp/plantilla.jsp?id=31&area=formacion-profesional>

Con la implantación progresiva de la nueva formación profesional se van desarrollando especialidades que incrementan la oferta de este tipo de formación. Puedes consultarlas en la siguiente dirección:

<http://www.mepsyd.es/educa/jsp/plantilla.jsp?id=33&area=formacion-profesional>

- **Formación profesional de grado superior.** Para poder optar a este tipo de formación, partiendo de la actual, debes realizar una prueba de acceso que se realiza mediante convocatorias oficiales en centros designados por el Ministerio de Educación o en los organismos competentes de cada Comunidad Autónoma, siempre que tengan transferidas las competencias en educación. Una vez superada dicha prueba puedes acceder

a la especialidad que desees, ya sea de la familia profesional en la que te has iniciado o en otras que te proporcionen nuevas posibilidades que complementen los conocimientos actuales y las aptitudes de tu currículum profesional personal.

En la familia profesional que nos ocupa, actualmente se ofrecen titulaciones que puedes consultar en la siguiente dirección:

<http://www.mepsyd.es/educa/jsp/plantilla.jsp?id=32&area=formacion-profesional>

Al igual que en la opción de grado medio, la implantación progresiva de la nueva formación profesional incrementa la oferta de este tipo de formación. Puedes acceder a más información en la misma dirección electrónica.

- **Bachillerato.** Es una opción que permite el incremento de conocimientos más generales pero que, a su vez, abre las puertas a cursar titulaciones de formación profesional de grado superior sin realizar pruebas de acceso, y a la universidad, después de superar las pruebas de acceso. En la siguiente dirección puedes consultar las diferentes modalidades de bachillerato que existen en la actualidad.

<http://www.mepsyd.es/educa/jsp/plantilla.jsp?id=8851&area=sistema-educativo>

- **Titulaciones universitarias y formación post-universitaria.** Es el último escalafón de la formación oficial. Para poder acceder a ellas se debe cumplir alguno de los requisitos expuestos a continuación:
 - Tener superada las PAU (Pruebas de Acceso a la Universidad).
 - Estar en posesión del título de grado superior de un ciclo formativo de la familia profesional (acceso restringido a determinadas titulaciones).
 - Ser extranjero con convenio de reciprocidad con el Estado Español y poseer la titulación requerida en él.
 - Tener superada la prueba de acceso para mayores de 25 años.

La oferta formativa actual, a este nivel, es amplia y diversa. Puedes acceder a ella consultando la siguiente dirección:

<http://www1.universia.net/estudiosxxi/>

Finalmente, si quieres conocer los itinerarios formativos del sistema educativo de nuestro país, la página del Ministerio de Educación, www.mec.es, ofrece información sobre contenidos específicos, distribución y materias de cada titulación oficial.

3.2 El itinerario no oficial

Por lo que respecta al itinerario formativo no oficial, es importante que tengas en cuenta que, en el caso de querer realizar formación que pueda acreditarse y ser reconocida oficialmente, debes seleccionarla de entre aquellas opciones que proporcionan certificaciones homologadas.

La vía no oficial te ofrece múltiples opciones de formación especializada para periodos de tiempo muy definidos y que te permiten complementar tus aptitudes y conocimientos, así como habilidades y destrezas que tienes poco trabajadas o que no posees. Es también una vía válida para la especialización para aquellas personas que no disponen del tiempo y la dedicación que requieren los estudios de la vía oficial.

La forma de acceso a este tipo de formación se realiza mediante la consulta de la oferta permanente que se ofrece a través de diferentes canales, que pueden ser, entre otros:

- Centros de formación a distancia (homologados o no).
- Gremios profesionales (casi todos ofrecen cursos de reciclaje o de ampliación de conocimientos sectoriales).
- Centros de formación “on line” (la oferta en Internet es muy amplia).
- Servicios estatales, autonómicos y locales de empleo (estos organismos proponen constantemente formación con un amplio abanico de posibilidades, incluso para personas en activo).
- Instituciones oficiales de formación continua (Por ejemplo: <http://www.ivafe.org/?gclid=CLnx5ITOsZkCFcyR3wodTBVJ6A>).
- Centros privados de formación continua (amplia oferta de cursos presenciales en casi todas las poblaciones importantes o a través de Internet).
- La formación autodidacta.
- La información proporcionada en libros y artículos profesionales.

3.3 El ejercicio de la profesión

Otra posibilidad formativa se encuentra en el ejercicio de la profesión, es decir, en la formación que se adquiere en el desempeño de la actividad profesional en un centro de trabajo. Además, muchas empresas realizan seminarios o cursos monográficos para sus empleados con el fin de ampliar conocimientos sobre aspectos concretos o dar a conocer nuevos productos o sistemas de trabajo del puesto que se ocupa.

4. YACIMIENTOS DE EMPLEO

Actualmente, el técnico en farmacia y parafarmacia no puede conformarse con la oferta de empleo tradicional, ya que la propia evolución de la sociedad ha favorecido la aparición de múltiples posibilidades de actividad en el sector. Ejemplo de ello lo encontramos en la gran cantidad de negocios que van apareciendo entorno a la salud y el cuidado personal, temas que requieren de técnicos especialistas que colaboren con las empresas en el desarrollo de las actividades propias del negocio. También existen posibilidades para establecerse por cuenta propia a causa del incremento de la población.

Es importante que tengas en cuenta que la orientación profesional de un técnico en farmacia y parafarmacia ofrece diferentes vías de inserción laboral, siendo las más comunes:

- a) acceso a la oferta de empleo de establecimientos de farmacia en los que se ofrece venta de productos farmacéuticos de forma regulada.
- b) acceso a la oferta de empleo de establecimientos de parafarmacia donde se ofrecen productos alternativos para la salud y el cuidado personal.
- c) creación del propio **negocio de parafarmacia**, siendo posible mediante el inicio de un proyecto empresarial a partir de una idea nueva e innovadora de creación totalmente propia o mediante el acceso a la oferta de franquicias existente y que puede conocerse mediante el uso de un buscador vía Internet.
- d) otros yacimientos de empleo en el sector o en sectores afines.

Para realizar una correcta elección debes tener acceso a la información necesaria y conocer las vías que, desde fuentes oficiales y no oficiales, se ofrecen para el sector de farmacia y parafarmacia. No hay que olvidar las posibilidades que ofrece la existencia de un mercado único a nivel europeo. Para empezar, hay dos formas de buscar empleo, la activa y la pasiva.

4.1 Búsqueda activa

Para realizar adecuadamente una búsqueda activa de empleo en este sector es necesario que planifiques la forma como la vas a realizar. A continuación se sugieren diferentes fases a seguir para realizar el proceso.

1. Contrasta tu pretensión de trabajar en tu profesión y en un ámbito territorial delimitado con las posibilidades reales que ofrece el mercado de trabajo hablando con:
 - Una o varias personas expertas en orientación profesional.
 - Una o varias personas relacionadas con la profesión y/o sector de actividad.
 - Una o varias personas próximas a ti, que te conozcan bien.

2. Si después de haber contrastado tu idea tienes expectativas reales de éxito, puedes seguir una de las siguientes opciones:

a) Si tienes información del proceso de búsqueda de empleo y del entorno formativo y laboral y dominas las técnicas de búsqueda.

- Planifica tareas para iniciarla.
 - Agenda de empleo.
 - Búsqueda de información (farmacias, empresas farmacéuticas o de parafarmacia, laboratorios farmacéuticos, laboratorios de cosmética, empresas de ensayos clínicos, centros de homeopatía, empresas de salud, de nutrición, de dietética, de tecnología sanitaria, del sector químico, colegios comerciales, colegios profesionales, cámaras de comercio, centros hospitalarios, compañías de servicios médicos o paramédicos, centros de toxicología, empresas de telemedicina, empresas de botánica, de certificación o de consultoría, etc.).
 - Red de contactos.
 - Intermediarios del Mercado de Trabajo:
 - Agencias de Empleo
 - Centros Colaboradores Integrales del Servicio de Empleo.
 - Empresas de Trabajo Temporal.
 - Empresas de selección.
 - Colegios Profesionales.
 - Medios de comunicación
 - Prensa.
 - Radio/Televisión.
 - Internet (existen portales específicos para el sector).
 - Bolsas de empleo.
 - Autocandidatura.

b) Si no estás seguro de tener la información suficiente, ni de dominar las técnicas de búsqueda, puedes solicitar una entrevista con una persona experta en Orientación Profesional de la red del Servicio de Empleo (http://www.sistemanacionalempleo.es/mapa_ccaa.html) para identificar la información que necesitas y tu nivel de dominio en el proceso y las técnicas de búsqueda.

Hasta aquí, toda la actividad que has realizado ha estado encaminada a conseguir una oportunidad para presentar tu candidatura a empresas en las que pudieran necesitar personas con tu perfil profesional. Es posible que puedas acceder a un puesto de trabajo sin tener que hacer nada más pero, normalmente, tendrás que preparar para cada oportunidad:

- Una carta de presentación.
- Un *Curriculum Vitae*.

También es posible que tengas que realizar alguna prueba de selección:

- Una entrevista de selección.
- Pruebas psicotécnicas.
- Pruebas profesionales.

4.2 Búsqueda pasiva

Se denomina búsqueda pasiva aquella en la que utilizas los mecanismos existentes de búsqueda y gestión de las bolsas de empleo para encontrar oportunidades de acceder a puestos de trabajo que ofertan las entidades. Suele materializarse en acciones de búsqueda de ofertas de empleo mediante la consulta de anuncios y oferta pública, así como de inscripción como demandante de empleo en las entidades existentes como:

- Servicios ocupacionales de empleo de comunidad autónoma o estatal (www.inem.es y www.sistemanacionalempleo.es/mapa_ccaa.html).
- Servicios de gestión de bolsas de trabajo (por ejemplo, <http://www.stecyl.es/bolsas/bolsas.htm>).
- Empresas de trabajo temporal.

En el módulo se han trabajado las diferentes fuentes de acceso a la información y la búsqueda de empleo. Recuérdalas y revisa las opciones que te permiten y el tipo de información y posibilidades que te ofrecen en el sector en el que vas a desarrollar la actividad profesional.

4.3 Fuentes oficiales

Ante la necesidad de fomentar la creación de puestos de trabajo en los países integrantes, la Unión Europea creó un plan en el que definió diecinueve áreas con la denominación de **nuevos yacimientos de empleo** y que se concretaron en cuatro ámbitos o sectores de actividad, que son:

- Servicios de la vida diaria.
- Servicios para mejorar el marco de vida.
- Servicios culturales y de ocio.
- Servicios del medio ambiente.

El técnico en farmacia y parafarmacia puede encontrar nuevas vías profesionales en el primer ámbito que se desglosa del siguiente modo:

- Servicios a domicilio.
- Cuidado de niños.
- Nuevas tecnologías.
- Ayuda a jóvenes con dificultades.

Se accede a más información en castellano sobre el tema en el portal de la Unión Europea.

La Unión Europea ha propiciado el mercado único de trabajo incrementando las oportunidades laborales. Así, se puede contactar con los servicios nacionales de empleo de los países integrantes desde la siguiente dirección:

**[http://ec.europa.eu/eures/
main.jsp?catId=0&lang=es&acro=links&orgTypeId=0&myOrgTypeId=1](http://ec.europa.eu/eures/main.jsp?catId=0&lang=es&acro=links&orgTypeId=0&myOrgTypeId=1)**

Esta misma dirección de Internet permite acceder a más información sobre mercados laborales.

En nuestro país también existe la oferta del empleo público, tal como hemos visto en los apartados anteriores. Pero además, hay que tener en cuenta que los organismos públicos que gestionan la asistencia sanitaria requieren de profesionales con conocimientos para la gestión de los fármacos que se utilizan en la actividad, así como los sistemas de control, gestión y colaboración en los procesos médicos. Para ello, periódicamente convocan oposiciones para cubrir las necesidades laborales que surgen. Para tener acceso a estas convocatorias se debe consultar la oferta de empleo público que se realiza de forma regular por parte de los Ministerios y administraciones autonómicas y locales con competencias en la materia. La forma de acceso a esta información suele ser:

- **Por vía telemática:**

- Consulta periódica en las páginas del Ministerio de Sanidad.
- Consulta periódica en las páginas de los departamentos de salud de las comunidades autónomas.
- Consulta periódica en las páginas de las entidades locales con competencia en la materia.
- Consulta a páginas especializadas en informar en la oferta de empleo público.

- **Por la vía de las publicaciones oficiales:**

- Consulta periódica en el Boletín Oficial del Estado.
- Consulta periódica en los Diarios Oficiales de las comunidades autónomas y entidades locales.

- **Por la vía de las publicaciones profesionales:**

- Consulta periódica en las revistas de los colegios profesionales.
- Consulta periódica en los boletines informativos de gremios profesionales del sector.
- Consulta de las circulares informativas de colectivos profesionales.

- **Por la vía de la formación:**

- Oferta de formación para la preparación de pruebas de selección de oferta pública.
- Circulares informativas sobre oferta pública i medios de formación.

5. LA IMPORTANCIA DE LA FORMACIÓN PERMANENTE

Los cambios que se producen en la forma de vida y en las costumbres de las sociedades actuales han hecho que el concepto de formación, como etapa previa a la incorporación al mundo laboral, haya quedado un poco devaluado.

La formación es un elemento imprescindible para poder acceder a un puesto de trabajo en el sector farmacéutico y de parafarmacia, pero también lo es para mantenerse en él. Es decir, que es necesario continuar formándose para conseguir mantener el nivel de profesionalidad que requieren los clientes. Los niveles de competitividad y los cambios constantes en los procedimientos, los productos, los medios tecnológicos y los sistemas de gestión hacen que la actualización y la ampliación de conocimientos sean herramientas indispensables. Todo ello es obligatorio para el buen desarrollo de las tareas habituales en el ejercicio profesional de un técnico en farmacia y parafarmacia.

El técnico en farmacia y parafarmacia es un profesional que se encuentra en constante evolución. La formación permanente le proporciona un complemento a los conocimientos de salud, mejora de las condiciones de vida y cuidado personal. Este hecho aumenta la eficacia de su función y mejora la calidad de su trabajo.

Otro aspecto relevante de la formación permanente corresponde a las actividades de gestión y los procedimientos de trabajo. Las posibilidades, cada día mayores, procedentes de la evolución tecnológica hacen que estar a la vanguardia en el uso de estos avances y la aplicación de nuevos sistemas de trabajo y de producción se convierta en un elemento de indispensable incorporación a esta actividad.

Existen diferentes sistemas de acceso a la formación permanente. Por una parte dispones de **formación oficial** (que se ha detallado en el apartado 3.1 de este capítulo), que se actualiza constantemente. Por otra, se puede acceder a **formación no oficial**, tal como se ha detallado en el apartado 3.2 de este mismo capítulo. Finalmente, hay que contar con **la formación que facilitan los laboratorios o empresas** del sector en el sentido más amplio (farmacia, parafarmacia, laboratorios, cosmética, material desechable, dietética, alimentación, homeopatía, etc.) respecto a la utilización de aplicaciones, nuevos productos o nuevas propiedades de éstos y la constante evolución de los sistemas de gestión y producción.

La formación permanente contempla, además de la realización de cursos y jornadas formativas, que el profesional de farmacia y parafarmacia esté constantemente informado de las novedades técnicas, científicas y sociales, que abren nuevas vías de especialización y mejora del servicio. Para ello, es fundamental la lectura y el estudio de artículos profesionales, científicos y tecnológicos, así como de las circulares informativas a las que se pueda tener acceso mediante sistemas como:

- Revistas con artículos profesionales de farmacia, parafarmacia, salud y cuidado personal.
- Circulares informativas de gremios, de colectivos profesionales y de empresas del sector.
- Artículos de tendencias de consumo y necesidades de la sociedad.
- Publicidad informativa de nuevos métodos de trabajo y tecnologías relacionados con el cuidado personal, la salud y la estética...

6. APTITUDES Y ACTITUDES DEL TÉCNICO EN FARMACIA Y PARAFARMACIA

El técnico en farmacia y parafarmacia ejerce sus funciones trabajando con el facultativo, bajo la supervisión del cual realiza la mayor parte de sus tareas. Entre ellas, la realización de análisis clínicos elementales y el mantenimiento y la limpieza del material empleado en las operaciones farmacéuticas. También elabora y dispensa preparados medicamentosos, dietéticos o cosméticos en los establecimientos de farmacia o parafarmacia.

Su tarea no se ciñe en exclusiva a la venta y distribución de los productos, sino que también transmite información a los clientes sobre su utilización, determinando, de forma personalizada, los parámetros en que se deben administrar en aquellos casos en que el cliente no han recibido la prescripción pertinente por parte de un facultativo médico. Asimismo, debe fomentar los hábitos saludables entre los clientes de farmacias y parafarmacias, educándoles en unas actitudes correctas.

Respecto a las tareas administrativas, se encarga de controlar los suministros de los productos (recepción, almacenamiento, revisión, mantenimiento de existencias...), de su correcto envasado y etiquetado para evitar errores, así como de la facturación de los establecimientos (gestión de recetas médicas, cobro, control de caja y tramitación de liquidaciones transferidas).

La elevada responsabilidad de su profesión hace del técnico un profesional que debe poseer una serie de características específicas que potencien su desarrollo profesional y cubran las necesidades requeridas por las empresas y el mercado. Concretamente, se hace referencia a las aptitudes y actitudes profesionales del perfil profesional.

6.1 Aptitudes profesionales

El técnico en farmacia y parafarmacia es un profesional requerido tanto en los establecimientos de venta como en los servicios de gestión sanitaria, oficiales y privados, y en un mercado cada vez más preocupado por la mejora de las condiciones de vida. Todo ello hace que las aptitudes requeridas demanden un perfil basado en los siguientes aspectos:

- **Autonomía operativa**

El profesional debe poseer las competencias que le permitan actuar y ser capaz decidir por si mismo en los siguientes supuestos:

- Identificación y comprensión de las instrucciones y disposiciones establecidas.
- Ejecución diligente y eficaz de las instrucciones y disposiciones.
- Establecimiento de prioridades de ejecución en base a los criterios productivos y de atención.
- Identificación y correcta utilización de los medios y las personas de asistencia en sus funciones.
- Identificación y correcta aplicación de las responsabilidades del cargo.
- Respeto y cumplimiento de los protocolos establecidos y de los mecanismos de control.
- Mejora continua en los procedimientos y formas de ejecutarlos.
- Autonomía en la subsanación de errores y aprendizaje de ellos con espíritu autocrítico constructivo.
- Realización de su actividad en base a los criterios de productividad y calidad del trabajo desempeñado.

- **Responsabilidad**

El perfil profesional exige una gran responsabilidad en el desempeño del trabajo, concretándose en aspectos fundamentales como:

- Eliminación de los errores potenciales del desarrollo de la actividad.
- Identificación de la importancia de la responsabilidad de la atención personalizada.
- Consulta de las circunstancias que den lugar a posibles dudas e incertidumbres.
- Identificación y erradicación de los daños que puedan ocasionarse con respecto a la seguridad y la salud.
- Velar por la protección y la seguridad propias y de los que comparten la actividad.
- Identificación de dificultades de decisión.
- Identificación de las situaciones de dificultad y paliación de las necesidades que se generen.
- Autonomía en el desarrollo de capacidades y conocimientos necesarios para la superación de las dificultades.
- Toma de decisiones en base a la seguridad, la lógica y el respeto a los valores profesionales y empresariales.

- **Conocimientos y capacidad profesional**

Una actividad cualificada exige que el profesional se encuentre preparado para el desempeño de sus funciones, por lo que debe cumplir los siguientes requisitos básicos:

- Formación adecuada en la especialidad.
- Predisposición a la formación continua y la especialización.
- Capacidad de integración rápida de los procedimientos y sistemas de trabajo en las acciones propias de la profesión.
- Interés por el aprendizaje continuo de procesos y actuaciones propias.

6.2 Actitudes profesionales

El mercado de trabajo y el de consumo ha creado necesidades que transforman los requerimientos exigidos a los profesionales que desempeñan sus tareas en la prestación de servicios en farmacia y parafarmacia. La exigencia, cada vez mayor, de contar con personal perfectamente capacitado para el ejercicio de la profesión ha creado la necesidad de que los profesionales de farmacia y parafarmacia dispongan de una serie de actitudes que favorezcan el cumplimiento de los objetivos finales, entre los que destacan:

- **Elevada motivación**

En un campo tan profesional, competitivo y especializado debes desear el éxito realmente y no esperar que te lo pongan en bandeja. La motivación debe ser consistente, no se puede caer en vacilaciones o lagunas profesionales, ya que las consecuencias podrían ser nefastas para el negocio y para tu puesto de trabajo.

- **Personalidad**

Se requiere la habilidad de poder trabajar en equipo. Se debe tener la capacidad de dar y aceptar órdenes como parte de la dinámica del trabajo en equipo, hacer con gusto las tareas individuales y saber aceptar sugerencias o críticas de otros.

- **Creatividad**

Hay que saber ver las cosas desde nuevas perspectivas y tratar de dar a los clientes respuestas novedosas desde perspectivas siempre actuales. Cuanto más conocimiento se tenga de la empresa, de los productos que se dispensan o sobre cualquier técnica o procedimiento que se utilice, se podrán ofrecer propuestas más interesantes y creativas.

- **Voluntad de sacrificio por las metas**

Es muy importante que se tengan claras las metas que se quieren alcanzar, pero tanto o más importante es la capacidad de realizar sacrificios que redunden en el logro del objetivo. Durante el camino hacia la meta se deben realizar renuncias como la cantidad

de salario a cambio de una experiencia o formación necesaria, la dedicación del tiempo personal a formación complementaria, la dedicación a tareas profesionales renunciando a actividades de ocio, etc.

- **Actitud comunicativa**

En actividades profesionales como la que has escogido se hace necesario poseer destrezas y capacidades comunicativas que permitan conectar con las personas que trabajan con nosotros y con aquellas a las que se ofrece el servicio y el consejo. La asertividad y la empatía son grandes compañeras de esta necesidad.

- **Predisposición al cumplimiento de los tiempos de entrega**

En cualquier actividad es imprescindible que la predisposición a los criterios de óptimo servicio y productividad prevalezcan durante el desempeño de las acciones propias de la profesión. Una actividad como la que nos ocupa, con un grado de responsabilidad elevado, necesita complementarse con la predisposición al cumplimiento de objetivos en los plazos fijados, que redunden en la calidad del servicio y de la prestación profesional.

- **Actualización constante**

Ya se ha hablado anteriormente de la necesidad y la importancia de la formación permanente como parte del desarrollo profesional, pero son necesarias una predisposición y una inquietud constante en la mejora de los conocimientos, procedimientos, aptitudes y destrezas para poder realizar de forma correcta éste requerimiento fundamental.

EL EQUIPO DE TRABAJO

1. EL TRABAJO EN EQUIPO

El técnico en farmacia y parafarmacia desarrolla su actividad formando parte de un equipo de trabajo. El éxito del logro de los objetivos se fundamenta en el grado de cooperación que exista en él. Es difícil imaginar la actividad de otra forma. El nivel de responsabilidad, la calidad de la atención, la necesidad de conocimiento de gran cantidad de productos, la interpretación y solución a multitud de situaciones individualizadas y la gestión de un negocio de este tipo hacen que sea necesaria la cooperación entre los individuos que integran la entidad.

El trabajo en equipo se basa en la **organización** de los recursos humanos y esto implica que varios profesionales especializados desarrollen una actividad de forma conjunta. El objetivo fundamental es la obtención de mayores y mejores resultados que si se realizara de forma individual.

No debes olvidar que el desempeño de los conocimientos especializados de tu profesión se basan en la colaboración entre los diferentes miembros que existen y en el aprovechamiento de los mismos.

2. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

El técnico en farmacia y parafarmacia desarrolla su trabajo en un ambiente en el que las características del trabajo en equipo pueden generar conflictos debidos a diferentes causas. Debes tener en cuenta que la existencia de un conflicto no siempre es negativa, ya que existen situaciones que fomentan el incremento de la calidad y la productividad del trabajo de las personas implicadas, contando también con el fortalecimiento de las relaciones personales una vez se superan estas situaciones.

Los tipos de conflicto ante los que nos podemos encontrar en la profesión del técnico de farmacia y parafarmacia son los siguientes:

- **Conflictos internos.** Son los que se generan en el seno de la organización del negocio. Normalmente provienen del desacuerdo en los sistemas de organización y gestión. Se carece de falta de recursos para realizar las tareas de forma óptima o dificultades para ejecutar las funciones.
- **Conflictos externos.** Proviene de las dificultades que plantea la imagen del establecimiento en el entorno o de la gran variedad de topologías de **clientes**.

- **Conflictos personales.** Son los que se producen entre los miembros de la organización que pueden provenir de diferentes causas, siendo la insatisfacción la más evidente.

Para la resolución de los conflictos que se puedan generar en tu actividad profesional se tienen que identificar las fases que intervienen. De forma genérica los diferentes conflictos son:

- **Fase de latencia.** Es el momento en que se han generado motivos para que exista un conflicto pero, de momento, se mantiene en segundo plano.
- **Fase de enfrentamiento.** El conflicto ha pasado al primer plano debido a una situación que ha provocado el desenlace. Se producen dos acciones fundamentales, la primera provoca el enfado y actitudes negativas de los implicados y la segunda corresponde a la de enfriamiento que será el momento en el que se asuma que existe un conflicto y se habrán de buscar formas de solucionarlo.
- **Fase de negociación.** Cuando se realiza el estudio de las opciones posibles para poder llegar a un acuerdo y se negocia la solución.
- **Fase de resolución.** En el momento en que se resuelve la negociación y existe un acuerdo aceptado por las partes.

La forma de resolver un conflicto depende, en gran medida, de la magnitud, del hecho que lo ha provocado y de las personas que se encuentran involucradas en él. Es fundamental mantener una postura positiva ante el conflicto que permita la existencia de actitudes a favor de la resolución. La secuencia óptima de resolución pasa por el cumplimiento de una serie de pautas que el técnico en farmacia y parafarmacia debe asumir.

1. **Asunción de la existencia del conflicto:** se debe ser consciente de que existe y concienciarse del problema.
2. **Identificación del problema:** una vez se es consciente de su existencia se debe fijar cuál es el problema real que genera el conflicto y , en consecuencia , aislarlo. A la vez se tiene que valorar la magnitud e importancia del mismo.
3. **Causas:** establecer los motivos que lo han originado. Debes tener en cuenta que un problema no suele originarse por una sola causa. Normalmente es la interacción de diferentes variables la que lo genera y es necesario separar las diferentes causas para analizar cada una de ellas y poder actuar en la posible resolución.

4. **Aportar soluciones:** para cada una de las causas que se han hallado se tiene que proponer una solución.
5. **Evaluación y toma de decisiones:** se analiza cada una de las soluciones individuales aportadas y se intentan agrupar en una única que produzca una serie de actuaciones para llevarla a cabo. Se evalúan los riesgos de su puesta en marcha y del coste que pueda suponer.
6. **Aplicación:** se establece la forma en que la solución elegida se ejecutará. Se valorará también cómo afecta individualmente y se realizarán las correcciones necesarias que eviten traumas en los miembros de la organización.
7. **Evaluación de resultados:** se establece un sistema de registro de los resultados que se van obteniendo y se evalúa la eficacia de la aplicación. En el caso de ineficacia se valorará de nuevo la situación iniciando el proceso.

Debes tener presente que en una profesión como la que has elegido, en constante contacto con los clientes, las posibilidades de conflictos interpersonales es elevada. Una actitud positiva en la que se aplique la **empatía** puede prevenir la existencia de la mayoría de estas situaciones. Tienes que hacer prevalecer que la cordialidad, la comprensión y una adecuada predisposición al diálogo son herramientas de elevada utilidad para que situaciones de este tipo no se conviertan en un problema habitual.

En todo conflicto que pueda generarse un gran error se suelen establecer criterios de éxito o fracaso. Nadie gana o pierde en situaciones de este tipo. Es fundamental optar por posiciones en las que el beneficio de un conflicto sea mutuo.

LA RELACIÓN LABORAL

1. MODALIDADES DE CONTRATACIÓN

Unas de las situaciones específicas ante las que se encontrará un técnico en farmacia y parafarmacia es la que respecta a las modalidades de contratación habituales en las relaciones laborales del sector. Al trabajar por cuenta ajena, recuerda que el contrato de trabajo es la representación de la negociación individual que el futuro trabajador mantiene con el empleador. Todo ello se basa en lo especificado en el Texto Refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, así como en lo que se haya obtenido en la negociación colectiva mediante el Convenio Colectivo al que se encuentre acogida la entidad contratante.

En el módulo de Formación y Orientación Laboral trabajaste todos los modelos de contratación que se utilizan en la actualidad. De todos ellos, las empresas que desean emplear personal técnico en farmacia y parafarmacia suelen utilizar, en mayor medida, unos modelos concretos que vienen representados en lo que se denominan los dos grandes grupos o modalidades de contratación. Por un lado, los que hacen referencia al tipo de jornada y, por otro, los que hacen referencia a la duración del contrato. Dentro de estos dos grupos de contratación, los modelos ofrecidos a los demandantes de empleo, de forma más habitual, son los que se te exponen a continuación:

- **Según la jornada.** Son aquellos en los que se establece el tiempo de dedicación al desempeño de la actividad laboral, existiendo dos tipos:
 - **A jornada completa.** Es cuando el trabajador es contratado para el desempeño de la totalidad de la jornada establecida, de forma legal, por la entidad contratante. La mayoría de los contratos que se realizan para técnicos en farmacia y parafarmacia corresponden a este tipo de contratación.
 - **A tiempo parcial.** Cuando el contrato que se ofrece al futuro empleado es para parte de la jornada. Aunque existe una parte de las contrataciones de profesionales de tu sector en esta modalidad, no es lo más habitual. Normalmente se deben a la facilidad que ofrecen empresas interesadas en profesionales de tu especialidad y que pretende flexibilizar el acceso al empleo a personas que tienen dificultad en conciliar la vida profesional con la familiar. Recuerda que existen determinados modelos de contrato que permiten este tipo de contratación, pero no todos.
- **Según la duración del contrato.** Son aquellos que se realizan por una duración determinada o por carácter indefinido. Los modelos que se suelen utilizar en el sector suelen ser los siguientes:

- **Duración determinada.** Responden a necesidades puntuales o circunstancias que la empresa quiere resolver de forma concreta. Vienen representados por los siguientes modelos de contrato:
 - **Contrato eventual por circunstancias de la producción.** Son los contratos utilizados cuando se dan periodos en los que la demanda se incrementa de forma no habitual o las necesidades organizativas requieren que existan mayores recursos humanos por un tiempo determinado. Suelen ser modalidades de contratación que permiten al técnico en farmacia y parafarmacia mostrar su valía y capacidad. En muchos casos, representan la antesala de una contratación de forma indefinida cuando la entidad tiene carencia de personal o quiere incrementar el número de empleados.
 - **Contrato en prácticas.** Muchas empresas ven en esta modalidad la posibilidad de acceder a profesionales que acaban de ser titulados, por lo que su formación se encuentra actualizada. Además, permite enseñar al nuevo profesional el marco de filosofía y política de la entidad. Suelen transformarse en modalidades indefinidas una vez el contrato en prácticas llega al máximo de duración (dos años).
- **De duración indefinida.** Son aquellos que se realizan con la intención de que el trabajador pase a formar parte de la plantilla estable de la entidad. En la actualidad, el modelo más utilizado es el de fomentar la contratación indefinida. La causa que produce que sea escogido como modelo mayoritario es la política de bonificaciones que oficialmente se ofrece a la empresa por su realización. Para acceder a esta modalidad, el trabajador debe estar inscrito en la oficina de empleo público o estar contratado en la misma entidad por medio de un contrato de duración determinada.

2. SITUACIONES QUE AFECTAN EN LA CONTRATACIÓN

Las situaciones que afectan a los técnicos de farmacia y parafarmacia en lo que respecta a la relación laboral, son las que se definieron en el módulo de Formación y Orientación Laboral como modificación, suspensión y extinción del contrato de trabajo.

Lo cierto es que el colectivo de profesionales del sector no suele tener demasiadas situaciones de modificación. Así, la afectación mayor se encuentra en las situaciones de extinción, que suelen ser en las modalidades de contratación por duración determinada. La actividad de farmacia y parafarmacia es una de las que experimenta crecimiento en la demanda de servicios. Por este motivo no es excesivamente habitual la extinción de contratos por periodos de crisis en las empresas que se dedican al sector.

Las modificaciones sustanciales del contrato de trabajo no son una afectación significativa, prácticamente se puede afirmar que son irrelevantes. Es un sector bastante estable en lo que se refiere a las condiciones de contratación, por lo que las condiciones pactadas mediante el contrato se mantienen inalteradas durante todo el tiempo en que se produzca la relación laboral.

Respecto a las movilidades, el sector se encuentra constituido mayoritariamente por micro y miniempresa. Así pues, no son habituales las necesidades de traslados y desplazamientos de trabajadores a otros centros de trabajo.

En referencia a las suspensiones del contrato de trabajo, las causas que suelen existir en el sector, se deben a motivos generados por parte de los trabajadores y no por circunstancias que, por su parte, imponga la empresa.

3. NEGOCIACIÓN Y REPRESENTACIÓN COLECTIVA EN EL SECTOR

Por lo que respecta a la negociación colectiva, el sector de farmacia y parafarmacia se encuentra regulado por el denominado XXIII Convenio Colectivo Marco para Oficinas de Farmacia que entró en vigor el pasado 1 de enero de 2007 y que será vigente hasta el 2010.

Los cuatro primeros artículos del Convenio especifican el ámbito y la forma en la que se producirá el inicio de la renegociación del convenio a la expiración de la vigencia, expresando lo siguiente:

Artículo 1. Ámbito personal y funcional.

El presente Convenio Colectivo Marco regula las relaciones de trabajo de las empresas de Oficinas de Farmacia y sus trabajadores, y será de aplicación a todo el personal empleado por cuenta ajena en aquéllas, de conformidad con el artículo 1º del Estatuto de los Trabajadores.

Artículo 2. Ámbito territorial.

Este Convenio extenderá su ámbito de aplicación a todo el territorio del Estado Español.

Artículo 3. Vigencia y duración.

3.1. El presente Convenio Colectivo entrará en vigor el día 1 de Enero de 2007 y tendrá vigencia hasta el 31 de Diciembre de 2010, siendo sus efectos económicos los que figuran en las tablas de retribuciones, incluidas en el Anexo I.

- 3.2. El abono de las diferencias salariales que se originen por la aplicación del presente Convenio se realizará coincidiendo con la nómina del mes siguiente a su publicación en el BOE, devengando las mismas a partir de esa fecha el 10% de interés de demora que marca la Ley.

Artículo 4. Denuncia y prórroga.

- 4.1. El Convenio quedará automáticamente denunciado por las partes que forman la Comisión Negociadora del mismo el día 31 de diciembre del año 2010, debiendo constituirse la nueva Mesa Negociadora, con el objeto de iniciar las negociaciones para el Convenio siguiente, antes del 31 de enero del año 2011.
- 4.2. Denunciado el Convenio, en tanto no se llegue a un acuerdo expreso sobre el nuevo, se entenderá que su contenido normativo se prorroga automáticamente, incrementándose anualmente, en el mes de enero, los conceptos retributivos incluidos en las tablas salariales, en la misma cuantía que el Índice de Precios al Consumo (IPC) real del año anterior, a tenor de lo previsto en el artículo 86.3 del Estatuto de los Trabajadores.

También existe el Convenio Colectivo de las Cadenas de Tienda de Conveniencia, al que se pueden acoger los negocios de parafarmacia, tal y como se indica en su artículo 2, por lo que respecta al ámbito de aplicación. Dice lo siguiente:

Artículo 2. Ámbito personal y territorial.

El presente Convenio es de aplicación a:

Empresas. Las empresas, centros de trabajo o unidades comerciales con **organización** propia, dedicadas, como actividad principal, al comercio de productos bajo la modalidad llamada de tienda de conveniencia, siempre que dediquen su actividad fundamentalmente al comercio al por menor, bajo la fórmula de tiendas de conveniencia teniendo, como empresa o grupo de empresas, al menos, dieciocho centros o unidades comerciales organizados en red integrada vertical y siempre que reúnan en su conjunto una superficie de venta no inferior a 3.500 metros cuadrados.

Las categorías o tipos de productos ofrecidos al público más usuales en esta modalidad comercial, son entre otros, los siguientes:

- a) Alimentación, que deberá tener a la venta producto fresco, perecedero, etc., y bebidas.
- b) Pastelería, repostería y pan.
- c) Prensa, tabacos y tarjetas telefónicas.
- d) Cafetería.
- e) Droguería y perfumería.

- f) Parafarmacia.
- g) Regalos, floristería, juguetes, papelería, artículos de fotografía, libros, vídeos y, en general, otros productos similares propios de este tipo de establecimientos comerciales.
- h) Servicios de tienda: Internet, fotocopidora, fax, teléfono, alquiler de películas de vídeo, DVD, vídeo-consolas, vídeo-juegos, mensajería, etc.
- i) Accesorios...

Por lo que respecta al resto de condiciones, en cualquiera de ellas se establece la distribución del contenido de la negociación tal y como se ha trabajado en el módulo de Formación y Orientación Laboral. Puedes encontrarlas, en caso de necesitar consultarlas, en las siguientes direcciones:

- http://www.boe.es/t/es/bases_datos/convenios.php
- <http://www.mtas.es/>
- <http://convenios.juridicas.com>
- <http://www.cef.es/convenios-colectivos/>

4. EL AUTOEMPLEO

Como ya se ha mencionado anteriormente, otro medio de acceso a la actividad profesional de tu especialidad es la vía de la autoocupación, es decir, crear tu proyecto empresarial y ponerlo en marcha.

En el caso de optar por un negocio de farmacia debes saber que **sólo los farmacéuticos podrán ser propietarios y titulares de las oficinas de farmacia** abiertas al público, según la Ley 16/1997, de 25 de abril, de Regulación de Servicios de las Oficinas de Farmacia, y que el acceso se encuentra regulado, por lo que se hace necesario que en la elaboración del proyecto se tengan en cuenta los requisitos y la normativa existente para determinar los recursos necesarios en su puesta en marcha. La ley establece que el titular del negocio sea un licenciado, por lo que el técnico en farmacia y parafarmacia no puede establecerse como titular del negocio, siéndole, pues, imprescindible continuar el itinerario formativo hasta los estudios universitarios, en el caso en que este tipo de negocio sea su objetivo. En la siguiente dirección se ofrece información sobre la normativa que regula las oficinas de farmacia.

http://www.msc.es/profesionales/farmacia/legislacion/leyes/ley_16_97.htm

Respecto a este tema, es interesante que conozcas la existencia de un Dictamen Motivado de la Comisión de las Comunidades Europeas, de fecha 28 de julio de 2006, dirigido al

Reino de España, en virtud del artículo 226 del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, debido a determinadas restricciones en materia de establecimiento de oficinas de farmacia. Este Dictamen hace que, en un futuro no lejano, puedan abrirse nuevas posibilidades y una mayor liberalización de este tipo de negocios.

En lo referente al **negocio de parafarmacia**, los requisitos existentes son los mismos que **para otro tipo de negocio**, por lo que es la vía de acceso más ágil con la titulación que nos ocupa. Para obtener información precisa sobre las condiciones necesarias a la hora de abrir este tipo de negocio, la vía más rápida y efectiva es la consulta a la Cámara de Comercio de la provincia donde se quiera establecer el negocio.

No obstante, además de la apertura de un nuevo negocio, existen otras vías para iniciar la actividad empresarial, como la adquisición de un negocio existente, la asociación con actuales titulares de negocio, la asociación con otros técnicos con la misma inquietud; etc.

Puedes consultar a modo de ejemplo:

<http://www.camaramadrid.es/index.php?elem=36&sec=363&idsec=363>
http://www.cambrabcn.org/web/cambra/emprenedors/quins_tramits_realitzar
<http://www.camaravalencia.com/servicios/vue/default.asp>
<http://www.camaradesevilla.com/NuevaEmpresa.aspx>
<http://www.camarabilbao.com/ccb/contenidos.type.action?type=0739442&menuId=0739442>
<http://www.camarazaragoza.com/emprendedores/creacion/creacion.asp>

Otra alternativa bastante utilizada en el sector de la parafarmacia consiste en la creación de negocios mediante el sistema de franquicias. Con este mecanismo se supone que una empresa (el franquiciador) cede a otra (el franquiciado) el uso de su rótulo y marca, sus métodos para hacer negocio (know-how), un soporte, la asistencia técnica, etc. A cambio, se obtiene una importante contraprestación económica comúnmente conocida como royalties.

En el ordenamiento jurídico español, la norma que define la franquicia se encuentra en R.D. 2485/98 13 de Noviembre, art. 2.

La franquicia se concede atendiendo a una serie de condiciones de diversa índole. Por un lado, el franquiciado deberá desarrollar el modelo de negocio siguiendo en todo momento las pautas establecidas por el franquiciador. Deberá pagar un canon inicial y realizar desembolsos periódicos en concepto de royalties. Por otro lado, en buena parte de las ocasiones, tendrá que limitar su explotación comercial a un ámbito territorial preestablecido.

Aspectos esenciales y diferenciadores en esta relación van a ser, por un lado, la transmisión del know-how o saber hacer, esto es, la experiencia en la llevanza del negocio, una metodología de trabajo y unas fórmulas de gestión que se prolongarán de manera continuada a lo largo de la vida de la franquicia; por otro, el ofrecimiento de una relación técnica y un soporte comercial continuos, el apoyo en las campañas de ventas y publicidad, la formación, el compromiso en el suministro de las mercaderías, etc., así como todo tipo de asesoramiento que hará posible la máxima y continua especialización de los franquiciados y el control efectivo y exhaustivo sobre su red al franquiciador.

Teniendo en cuenta el número de establecimientos que operan en nuestro país, podemos decir que España se encuentra lejos de alcanzar la presencia que tiene el sector en otros estados europeos. Según la Guía de Franquicias de Tormo & Asociados, el sector cuenta con un total de diez redes de franquicia y 1.137 establecimientos, de los cuales cerca del 88% son gestionados directamente por franquiciados, mientras que el resto son administrados por la Central.

LOS RIESGOS PROFESIONALES

1. NORMATIVA

Como cualquier actividad, el técnico en farmacia y parafarmacia se encuentra expuesto a una serie de riesgos en el ejercicio de su profesión. La entidad debe cumplir con los requisitos especificados por la normativa en lo que respecta a la prevención de riesgos laborales y la salud de los trabajadores que ejercen actividades en el centro de trabajo.

Se distingue entre dos tipos de normativas que afectan a la actividad del sector. Por un lado lo especificado a nivel general por la legislación y, por otro, la normativa que pueda ser de aplicación específica a la actividad, en función de las tareas y exposiciones que puedan derivarse del ejercicio. La normativa que puede afectar a la actividad del sector, a parte de la general, es la siguiente:

- Real Decreto 487/1997, de 14 de Abril, sobre Disposiciones mínimas de Seguridad y Salud relativas a la Manipulación manual de Cargas que entrañe Riesgos, en particular dorsolumbares, para los Trabajadores.
- Real Decreto 485/1997, de 14 de Abril, sobre Disposiciones mínimas en materia de Señalización de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Real Decreto 665/1997, de 12 de Mayo, sobre la Protección de los Trabajadores contra los Riesgos relacionados con la Exposición a agentes cancerígenos durante el Trabajo.
- Real Decreto 1215/1997, de 18 de Julio, por el que se establecen las Disposiciones mínimas de Seguridad y Salud para la Utilización por los Trabajadores de los Equipos de Trabajo.
- Real Decreto 486/1997, de 14 de abril, por el que se establecen las Disposiciones mínimas de Seguridad y Salud en los Lugares de Trabajo.
- Real Decreto 664/1997, de 12 de Mayo, sobre la Protección de los Trabajadores contra los Riesgos relacionados con la Exposición a agentes biológicos durante el Trabajo.
- Real Decreto 363/1995, de 10 de Marzo, por el que se aprueba el Reglamento sobre Notificación de sustancias nuevas y Clasificación, envasado y Etiquetado de sustancias peligrosas.
- Real Decreto 1316/1989, de 27 de Octubre, sobre Protección de los Trabajadores frente a los Riesgos derivados de la Exposición al ruido durante el Trabajo.

Evidentemente toda esta normativa expuesta no es de aplicación directa a todas las empresas dedicadas al sector de farmacia y parafarmacia. La necesidad de aplicación se concreta en función de la evaluación de los riesgos que existen en cada entidad y de las exposiciones a las que se encuentran sometidos quienes trabajen en ellas.

2. RIESGOS EN EL SECTOR DE FARMACIA Y PARAFARMACIA

La normativa vigente que contempla los riesgos específicos para el técnico en farmacia y parafarmacia se encuentra recogida en:

- Real Decreto 374/2001, de 6 de abril, sobre la protección de la salud y seguridad de los trabajadores contra los riesgos relacionados con los agentes químicos durante el trabajo.
- Real Decreto 665/1997, de 12 de Mayo, sobre la Protección de los Trabajadores contra los Riesgos relacionados con la Exposición a agentes cancerígenos durante el Trabajo.
- Real Decreto 255/2003, de 28 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento sobre clasificación, envasado y etiquetado de preparados peligrosos.

y en las siguientes Notas Técnicas de Prevención del Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el trabajo:

- NTP 721: Los fármacos en la industria farmacéutica (I): exposición y riesgos para la salud.
- NTP 722: Los fármacos en la industria farmacéutica (II): control de la exposición por categorías.
- NTP 723: Los fármacos en la industria farmacéutica (III): evaluación de los riesgos de los principios activos.
- NTP 724: Los fármacos en la industria farmacéutica (IV): valores guía de exposición laboral.

Sin embargo, la naturaleza del trabajo que se desempeña en el sector de farmacia y parafarmacia hace que los riesgos más detectados en la salud se deban sobre todo a condiciones ergonómicas. El técnico en farmacia y parafarmacia debe tener un cuidado especial en lo que se refiere a la ergonomía. Pasa muchas horas al día realizando tareas de pie y, a menudo, debe forzar posturas en el acceso a determinadas ubicaciones de los productos (debido al aprovechamiento del espacio de almacén) y debe utilizar equipamientos que se encuentran ubicados a diferentes alturas, etc.

Otra de las afecciones usuales proviene de factores psicosociales, el exceso de responsabilidad, el tener que actuar de forma individualizada para cada caso que se presenta. Hay otras muchas circunstancias derivadas del trabajo habitual que generan estrés. Las situaciones de tensión prolongada que se producen cuando la carga del trabajo supera la capacidad del trabajador genera situaciones de ansiedad e, incluso, frustración. La mejor forma de prevenirlo es modificar la **organización** del trabajo para conseguir que el trabajador se sienta más seguro y satisfecho en el desempeño de las tareas diarias.

Existen otros riesgos, como los ambientales derivados del trabajo en recintos cerrados con condiciones ambientales condicionadas al confort de la atención al público. Algunos de ellos son: la exposición a determinados agentes biológicos y las variaciones de temperatura, humedad e iluminación de los diferentes espacios de trabajo. El empleo de tecnología también ocasiona la exposición a pantallas de equipos y la normativa que las afecta, así como el cuidado postural que ocasiona su utilización.

3. PLANIFICACIÓN EN LA PREVENCIÓN DE RIESGOS DEL SECTOR

El desarrollo de las tareas del técnico de farmacia y parafarmacia se debe encontrar cubierto en lo que respecta a la prevención y la salud laboral. Por ello, la planificación de la prevención y la gestión de la misma en los centros de trabajo forma parte de la gestión integral de la entidad. El **empresario** de un centro de trabajo del sector debe cumplir con los requisitos especificados en la legislación a nivel de prevención, en especial con lo especificado en el art.15 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, obligándolo a realizar actividades de prevención de forma efectiva. Para cumplir las obligaciones legales, en los locales del negocio es necesaria la existencia de planes específicos en las situaciones que se necesite. Algunos de ellos son:

- **Plan de prevención.** Es el documento en el que se fija la política de la empresa respecto a la prevención. Debe cumplir con las exigencias que la legislación marca en el documento.
- **Plan de autoprotección.** En aplicación al Real decreto 393/2007 de 23 de marzo, que aprueba la Norma Básica de Autoprotección (NBA), existe la obligación de elaborar, implantar y mantener el plan de autoprotección, cuyo contenido has trabajado en el módulo y tiene que adaptarse a la situación concreta del centro de trabajo.
- **Plan de emergencia.** Es necesario evaluar las posibles situaciones de emergencia que se puedan producir en el centro de trabajo, incluso las poco probables. Se debe realizar una planificación de la actuación y se debe seguir un protocolo para cada una de las situaciones que pudieran darse.
- **Plan de evacuación.** En los casos en que la situación revista riesgo para las personas que desempeñan su actividad en el centro de trabajo se debe establecer el protocolo de realización de la evacuación del centro.

Todos los planes mencionados se encuentran explicados en el módulo de Formación y Orientación Laboral al que hace referencia este material complementario.

GLOSARIO DE CONCEPTOS

Beneficio: diferencia entre los ingresos obtenidos y los gastos que se han generado.

Botánica: ciencia que trata de los vegetales.

Cliente: persona o entidad que adquiere o necesita un producto o servicio ofrecido por nuestra entidad, adquiriéndolo para transformarlo o utilizarlo en su proceso de actividad.

Competencia profesional: capacidad para realizar las funciones y tareas requeridas en el lugar de trabajo, incluyendo entre ellas la capacidad de anticipación a los problemas y de evaluación de las consecuencias del propio trabajo para la empresa.

Competitividad: capacidad de competir. Rivalidad para la consecución de un fin.

Consultor: persona experta en una materia sobre la que asesora profesionalmente.

Consultoría: actividad del consultor o bien despacho o local donde trabaja el consultor.

Consumidor: persona que adquiere el bien para uso propio o consumo.

Cosmética: técnica de fabricación y empleo de sustancias o productos cosméticos que sirven para cuidar y embellecer el pelo o la piel, y por extensión, el cuerpo.

Cuota de mercado: participación en el mercado de un determinado producto de una empresa. Se calcula dividiendo el total de ventas de la empresa o demanda de marca entre el total de ventas del producto por parte de todas las empresas o demanda de mercado.

Dietético: relativo a la dieta o a la dietética, una disciplina que trata de la alimentación conveniente.

Empatía: capacidad para identificarse con otras personas o grupos de personas, comprendiendo sus necesidades y compartiendo su estado de ánimo. Ponerse en lugar del otro.

Emprendedor: personas o grupo de personas que tiene la intención de poner en marcha un proyecto.

Empresario: persona física o jurídica que, por sí misma o por medio de sus representantes, ejerce y desarrolla una actividad empresarial.

Estrategia: planificación de la adaptación y aplicación de los recursos disponibles para alcanzar los objetivos deseados de forma eficiente.

Existencias: son las mercancías que hay en la empresa y que tiene recopiladas mediante su sistema de almacenamiento.

Fármaco: medicamento.

Flujo: intercambio de bienes y servicios entre agentes económicos (personas, empresas, administraciones, etc.)

Gasto: importes que han de satisfacerse por la adquisición de prestaciones de servicios, compra de bienes y utilización de recursos.

Homeopatía: sistema curativo que aplica a las enfermedades, en dosis mínimas, las mismas sustancias que, en mayores cantidades, producirían al hombre sano síntomas iguales o parecidos a los que se trata de combatir.

Ingreso: importes que entran en la empresa como consecuencia de las actividades comerciales.

Libro diario: registro cronológico de las operaciones contables que muestra los nombres de las cuentas, los cargos y abonos que en ellas se realizan, así como cualquier información complementaria que se considere útil para apoyar la correcta aplicación contable de las operaciones realizadas.

Libro mayor: registra todas las transacciones anotadas en el diario principal, así como las cuentas individuales o colectivas de los bienes materiales, derechos y créditos que integran el activo; las deudas y obligaciones que forman el pasivo; el capital y superávit de los gastos y productos; las ganancias y pérdidas y en general todas las operaciones de una empresa.

Nutrición: acción y efecto de nutrir, alimentar.

Organización: sistema diseñado para alcanzar metas y objetivos mediante recursos humanos y materiales.

Parámetro: dato o factor que se toma como necesario para analizar o valorar una situación. Variable que, en una familia de elementos, sirve para identificar cada uno de ellos mediante su valor numérico.

Personalidad jurídica: aquella por la cual se reconoce a una persona, entidad, asociación o sociedad mercantil la capacidad suficiente para contraer obligaciones y realizar actividades que generen plena responsabilidad, frente a sí mismo o a terceros.

Protocolo: plan escrito y detallado de un experimento científico, un ensayo clínico o una actuación médica.

Proveedor: persona o empresa que ofrece productos que necesitamos, actuando como clientes al adquirirlos.

RETA: Régimen de Trabajadores Autónomos. Es el régimen de cotización para los trabajadores que realizan sus actividades por cuenta propia.

Seguridad Social: sistema público que tiene el objetivo de proteger las personas incluidas en su campo de aplicación y los familiares a su cargo en determinados riesgos o contingencias (enfermedades, accidentes, muertes, jubilaciones, maternidad, etc.) que les pueden ocasionar situaciones de necesidad.

Terapéutica: parte de la medicina que enseña los preceptos y remedios para el tratamiento de las enfermedades.

Toxicología: estudio de las sustancias tóxicas y sus efectos.

Viabilidad: probabilidad de un asunto de poderse llevar a cabo.

ÍNDICE

BUSCAR EMPLEO	2
1. EL SECTOR	2
2. LA OPORTUNIDAD DE EMPLEO	5
3. EL ITINERARIO FORMATIVO EN FARMACIA Y PARAFARMACIA	6
3.1 El itinerario oficial	7
3.2 El itinerario no oficial	9
3.3 El ejercicio de la profesión	9
4. YACIMIENTOS DE EMPLEO	10
4.1 Búsqueda activa	10
4.2 Búsqueda pasiva	12
4.3 Fuentes oficiales	12
5. LA IMPORTANCIA DE LA FORMACIÓN PERMANENTE	14
6. APTITUDES Y ACTITUDES DEL TÉCNICO EN FARMACIA Y PARAFARMACIA	15
6.1. Aptitudes profesionales	15
6.2. Actitudes profesionales	17
EL EQUIPO DE TRABAJO	19
1. EL TRABAJO EN EQUIPO	19
2. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS	19
LA RELACIÓN LABORAL	22
1. MODALIDADES DE CONTRATACIÓN	22
2. SITUACIONES QUE AFECTAN EN LA CONTRATACIÓN	23
3. NEGOCIACIÓN Y REPRESENTACIÓN COLECTIVA EN EL SECTOR	24
4. EL AUTOEMPLEO	26
LOS RIESGOS PROFESIONALES	29
1. NORMATIVA	29
2. RIESGOS EN EL SECTOR DE FARMACIA Y PARAFARMACIA	30
3. PLANIFICACIÓN EN LA PREVENCIÓN DE RIESGOS DEL SECTOR	31
GLOSARIO DE CONCEPTOS	32
ÍNDICE	34