



GESTIÓN

5 motivos por los que pasé de la industria farmacéutica a ser titular

POR MARIA URIACH, TITULAR DE FARMACIA



El mundo corporativo es dinamismo, innovación, estrategia y la sensación de estar construyendo algo grande. Siempre lo he visto como una rueda, en la que una vez empiezas a girar con fuerza es difícil bajarse. Dentro de este ambiente crecí profesionalmente, aprendí a trabajar bajo presión, a gestionar proyectos complejos y a moverme en equipos transversales e internacionales. Pero, al mismo tiempo, cuanto más avanzaba en este entorno, más sentía que me alejaba de uno de los principales motivos por el cual decidí estudiar farmacia, que son las personas y el contacto con ellas.

Salir de la industria farmacéutica no fue una decisión sencilla. Es un entorno que engancha, sobre todo cuando tienes aspiraciones, un plan de carrera sólido y el acceso a oportunidades que no existen fuera del mundo corporativo, como viajes, eventos, formación, recursos y beneficios que distan mucho del mundo del autónomo. Aun así, llegó un momento en que me di cuenta y entendí que todos tenemos un propósito en esta vida y que, más allá del mundo corporativo, hay otras alternativas de ejercer esta profesión.

En este artículo quiero compartir los cinco motivos que me llevaron a dejar la industria farmacéutica para convertirme en titular de una farmacia. No desde un punto de vista teórico, sino desde la experiencia.

Además, en los últimos meses he hablado con varios amigos y compañeros de profesión que están viviendo ese mismo debate interno que tuve: seguir en un laboratorio farmacéutico o dar el salto a la farmacia comunitaria.

En este proceso para tomar una decisión surgen muchas dudas, incertidumbres y preguntas. Por eso me animé a escribir este artículo, con la esperanza de que dé claridad y quizá el empujón que

necesita para tomar la decisión a quien esté en ese mismo proceso que tuve hace un tiempo.

1. Volver al origen: reencontrarme con la esencia de la profesión

Durante mi etapa en la industria farmacéutica disfruté muchísimo. Es un entorno estimulante, exigente y lleno de oportunidades, donde tú te pones tus propios límites. Sin embargo, a pesar de lo enriquecedor que era trabajar en un contexto global, sentía que me faltaba algo esencial: el contacto directo con el paciente.

Podía dedicar años a un lanzamiento de un producto o presentar proyectos estratégicos ante comités internacionales, pero era difícil sentir que realmente estaba ayudando a alguien en concreto. En la industria farmacéutica los pacientes no son reales, están en los PowerPoints, en las cifras de mercado, en los estudios clínicos... Pero, aunque sabes seguro que sí repercute positivamente en su salud, no los ves, no conoces sus historias y no compruebas de forma directa si tu trabajo realmente ha tenido un impacto en su vida.

La industria me ha dado herramientas valiosísimas, como son la visión estratégica, la capacidad analítica, la innovación, los procesos o los análisis de datos... Pero me he ido alejando del consejo farmacéutico, de la cercanía humana y del acompañamiento directo al paciente.

Muchas veces echaba de menos eso, y me planteaba si debía continuar siempre con esta sensación.

Ese fue uno de los primeros motivos que me empujó al cambio. Recuperar la relación humana, poder escuchar, acompañar y estar presente en la vida real de los pacientes.

2. Construir algo propio: de formar parte de una estrategia global a crear mi propia visión

En la industria farmacéutica trabajas en proyectos enormes con impacto mundial. Eso también significa que gran parte de las decisiones no dependen de ti. Existen comités, prioridades que cambian, *budgets* (presupuestos) que se congelan y proyectos que se cancelan sin demasiadas explicaciones. Es el movimiento típico del gran entorno corporativo: lento, pesado y complejo. Y aunque aprendí muchísimo y disfruté del ritmo corporativo, me considero una persona con energía, ambición y ganas de crear. En ocasiones podía sentir que no tenía libertad para convertir mis ideas en algo tangible, ágil y alineado completamente con mis valores. Podía compartir el propósito de la compañía, pero había decisiones que simplemente no entendía o no acababan de tener sentido para mí.

Convertirme en titular de farmacia me permite algo que en la industria es prácticamente imposible: emprender dentro de mi propia profesión, con mi proyecto y mi propia visión, sin depender de estructuras ajenas.

Y tú pones en práctica toda la pasión que este sector te ha enseñado para ofrecerles lo mejor que esté en tus manos, con empatía y con un propósito que, día a día, es cada vez más tangible y real. La idea de poder construir un modelo de farmacia propio, con una visión diferencial, fue uno de los motores que me empujó a dar el salto.

3. Transformar, en lo posible, el modelo: aplicar la visión estratégica de la industria al mostrador

Si algo me regaló la industria fue la visión estratégica. Aprendí a trabajar con datos, procesos, KPIs, metodologías, planificación y eficiencia. Y aprendí algo aún más valioso: a liderar desde el ejemplo, la transparencia y el cuidado hacia el equipo.

Tuve la suerte de tener una jefa que confió en mí de forma extraordinaria. Ella fue un referente absoluto: me apoyó, me acompañó y me enseñó que liderar consiste en sostener al equipo, en dar seguridad, en estar presente. Sentía una enorme responsabilidad hacia ella porque sabía que, si algo no salía bien, sería ella quien daría la cara por mí. Esa etapa me marcó profundamente.

Cuando llegué a la oficina de farmacia, vi un sector con muchísimo recorrido. Un sector que necesita evolucionar. Donde en muchos casos sigue primando la figura del 'boticario' por encima de la del emprendedor, cuando en realidad una farmacia es, y siempre ha sido, una empresa con todos sus departamentos: compras, ventas, marketing, equipo, proveedores, análisis, stock, márgenes, campañas y, sobre todo, estrategia.

Hoy gestiono mi farmacia con esa mentalidad: combinando la calidez del trato humano con la precisión de la gestión profesional. Analizamos datos, negociamos, optimizamos, planificamos... Pero sin perder nunca la esencia del mostrador.

4. La maternidad: momento de reflexión y punto de inflexión

Mi cuarto motivo, quizás el más transformador, fue la maternidad.

Me quedé embarazada en un momento de máxima exigencia profesional. Pasaba semanas viajando, presentando proyectos a altos cargos internacionales, trabajando bajo *deadlines* constantes y con una sensación permanente de evaluación y autoexigencia. Me encantaba mi trabajo, pero la maternidad te obliga a frenar y a mirar tu vida desde otra perspectiva.

Justo en ese contexto apareció una oportunidad. Conocí a una persona que quería jubilarse y se planteaba el futuro de su farmacia, y nuestros caminos se cruzaron en el momento exacto en que yo necesitaba un cambio profundo en mi vida.

Fue uno de esos momentos en la vida en los que aparece una puerta y tienes que decidir si la abres. Yo decidí abrirla.

Tuve la suerte de poder asumir el riesgo que supone este cambio, pero eso no significa que fuera una decisión sencilla. Implica renunciar a ciertas comodidades, aceptar que vendrán etapas exigentes e intensas, y asumir un nivel de responsabilidad que impresiona. Aun así, también sabía que podía ser una etapa muy gratificante y llena momentos increíbles y llenos de orgullo personal. Es una decisión que requiere compromiso, dedicación y valentía, y solo tiene sentido cuando crees de verdad en tu proyecto y en lo que puede llegar a convertirse.

La maternidad también me ayudó a poner nombre a algo que llevaba tiempo sintiendo: quería dedicarme a un proyecto donde pudiera estar más cerca de las personas, donde la relación con el paciente fuera el centro, y donde pudiera construir vínculos reales basados en la confianza.

Ese nuevo enfoque me llevó a imaginar una farmacia que no fuera solo un lugar de dispensación, sino un espacio donde se habla de salud de manera cercana, honesta y con sensibilidad.

5. Unir historia, vocación y legado

Este último motivo es profundamente personal.

En mi casa, la farmacia siempre estuvo no desde un mostrador, sino desde lo que suponía formar parte una empresa que llevaba mi apellido, en el que destacaban la investigación, la innovación y la excelencia empresarial. Pertenecer a una familia con más de 185 años de historia farmacéutica te enseña que esta profesión no es solo un negocio: es legado, es identidad, es vocación.

Ser la sexta generación de una familia vinculada al ámbito farmacéutico es un orgullo, pero también una responsabilidad. Siempre he vivido la farmacia como parte de mi historia familiar, y sentía que había llegado el momento de darle mi propio enfoque. No se trataba de repetir lo que otros habían hecho, sino de construir algo que reflejara mi manera de entender esta profesión, combinando lo que he aprendido con la experiencia de generaciones anteriores.

Para mí, llevar una farmacia no es una obligación marcada por un apellido. Es, más bien, una forma de honrar mis raíces y, al mismo tiempo, construir algo propio sobre una base sólida. En cierto modo, abrir mi farmacia ha sido una vuelta a los orígenes de mi familia, pero con una mirada actual, personal y coherente con quien soy como profesional. Al final, este cambio no ha sido un salto al vacío, sino un paso hacia un lugar que siento más mío. La industria me ha dado mucho, y la farmacia me ha devuelto algo igual de valioso: la oportunidad de construir un proyecto propio con impacto real en las personas.

Si algo he aprendido en este camino es que las decisiones importantes no se toman desde el miedo, sino desde la coherencia. Y cuando lo que haces está alineado con quien eres, todo empieza a encajar. ✚

Sección coordinada por Juan Carlos Serra