

# Una farmacia moderna y funcional facilita las experiencias de compra

■ Apotheka diseñó el proyecto de farmacia e instaló el semiautomata Stocklight en la botica de Olga Larrubia

REDACCIÓN  
Madrid

La farmacéutica Olga Larrubia defiende una concepción moderna de la oficina de farmacia, motivo por el cual recurrió a Apotheka para que desarrollara el proyecto de su farmacia y el sistema de dispensación Stocklight en su botica de nueva apertura, un local de 92 m<sup>2</sup> situado en la localidad madrileña de Las Rozas. Esta compañía especializada en diseño y reforma de farmacias buscó hacer de farmacia Punta Galea, la botica de Larrubia, un lugar "moderno y

La farmacia Punta Galea cuenta con una identidad corporativa propia y un diseño acogedor de cara a los usuarios

funcional" que pretende establecer una experiencia de compra con el usuario.

"Quería que resultase acogedor para que las personas no tuviesen la sensación de estar en un sitio frío como suelen ser los hospitales", dice Larrubia, cuya farmacia dispone de una parte muy amplia de parafarmacia dividida en seis áreas "muy bien delimitadas gracias a unos cinturones de color que separan cada zona". Además, ha reservado un espacio multiusos que en futuro pretende destinar a acciones de educación sanitaria. Por otra parte, hay dos mostradores y, tras ellos, unas traseras



La farmacia de Olga Larrubia tiene divididos los productos de parafarmacia en seis áreas, cuenta con dos mostradores y una sala multiusos, entre otros espacios.

## Equipo de buenos profesionales

Por primera vez, Olga Larrubia ejerce como titular de oficina de farmacia, por lo que, además del diseño, otorgó también una gran importancia a rodearse de buenos profesionales que afrontaran con ilusión la nueva apertura de su botica. En concreto, cuenta con el apoyo de dos farmacéuticas adjuntas con más de 14 años de experiencia en farmacia, con las que ha vivido el proceso de adaptación al semiautomata Stocklight que Apotheka instaló en su local, así como toda la fase de organización desde el principio. "Como nada está establecido, hay una participación mucho más clara", afirma esta farmacéutica, al tiempo que señala que "empezar un proyecto nuevo siempre es ilusionante".



donde se colocan productos de alta rotación, como pueden ser en esta época los antigripales.

En la parte posterior se encuentra la zona de recepción de material y el semiautomata Stocklight, cuya instalación aporta "agilidad en la venta, más tiempo para el paciente o mejora en la gestión del stock y sus caducidades". Sin embargo, lo que esta botica valora más es que minimiza errores de dispensación, al basar la colocación de los medicamentos en un sistema de optimización de espacio en lugar de por orden alfabético como suele ocurrir en las cajoneras clásicas, donde la similitud de las cajas puede inducir a confusiones.

Además, Larrubia señala que, respecto a los robots clásicos, Stocklight ofrece una mejor relación entre prestaciones y precio, por lo que es más adecuado para

Su farmacéutica valora Stocklight que minimice los errores de dispensación, así como su relación calidad-precio

farmacias medianas o de nueva apertura. "Otros robots son más complejos, requieren una inversión más alta y no compensan a algunas farmacias. En cambio, este sistema sí es rentable", añade.

La elección de encargar todo el trabajo a Apotheka respondió a las aportaciones que esta hizo para conseguir que las deficiencias del local se tomaran en ventajas. Y es que, como dice Larrubia, "a veces no se puede elegir el local que se quiere".

Con el patrocinio de:

www.apotheka.com



## Asefarma insta a preservar el sistema frente a los recortes

REDACCIÓN  
Madrid

En lugar de hablar de recortes, de contención del gasto farmacéutico o ahorro a las arcas públicas, la asesoría de gestión dinámica de farmacia Asefarma apuesta por intentar "preservar el sistema farmacéutico por su eficiencia, disponibilidad y arraigo en nuestro país". Y es que, su presidente, Carlos García-Mauriño, cree que ahora es más necesario que nunca redundar en la importancia del servicio que la botica presta a la sociedad.

"Las farmacias ya han sufrido suficientes recortes con la aplicación de los últimos reales decretos", asegura García-Mauriño. Entre estas normativas, Asefarma cita la más reciente, el RDL 9/2011, que estableció, entre otras medidas, la generalización de la prescripción por principio activo, la adecuación del contenido de los envases y dispensación personalizada o racionalización del gasto público destinado a la prestación farmacéutica. Y es que, esta asesoría considera que "hablar de ahorro en el Sistema Nacional de Salud remite irremediablemente a hablar de caídas en el gasto farmacéutico y, por tanto, en la pérdida de calidad de una de las patas fundamentales para la Sanidad".

En este sentido, destacan la doble función de las boticas al evitar, en algunos casos, visitas al médico y, en otros, la derivación de los pacientes que así lo requieran. Por ello, el presidente de Asefarma reivindica la estabilidad para el sector.

# Las farmacias cuentan con una nueva herramienta para planificar su gestión

■ Mediformplus lanza Diagnóstico Express para conocer la realidad de un negocio

REDACCIÓN  
Madrid

La consultora Mediformplus defiende que las boticas necesitan dar "el paso de farmacia a empresa" y, para ello, ha lanzado Diagnóstico Express, una nueva herramienta de gestión que tiene por objetivo dar a conocer la realidad concreta de un negocio. De este modo, Mediformplus pretende ayudar al titular de farmacia a planificar la estrategia de su establecimiento.

En concreto, las boticas se encargan de extraer los datos necesarios para el análisis, aunque cuentan con la ayuda de un consultor. Tras la recogida de información, Mediformplus procede a su estudio y comparación con otras farmacias. Por último, saca conclusiones para cada cliente.

Entre otros aspectos, esta herramienta permite valorar la evolución de la facturación, la rentabilidad de las inversiones, la evolución de los PVP o las cuotas de ventas de cada familia. Con estos

datos, la consultora pretende que cada titular tome las decisiones correctas para planificar su estrategia y afrontar así la complicada situación que atraviesa el sector.

"Después de 2011, un año difícil para la farmacia española, debemos plantearnos un cambio de negocio", defiende el director gerente de Mediformplus, Luis de la Fuente, que destaca entre sus recomendaciones organizar al equipo hacia la venta, potenciar la venta libre o seleccionar un surtido óptimo.



Las farmacias podrán valorar, entre otros parámetros, la evolución de su facturación, la rentabilidad de las inversiones, los PVP o las cuotas de ventas de cada familia.