

Una gestión integral de la farmacia repercute en clientes y trabajadores

■ El traslado de FarmaciaSur supuso una oportunidad para mejorar de forma integral esta botica de Alcorcón
 ■ Apotheka se encargó de la reforma y MACH4 de la instalación del robot, que ha cambiado la forma de trabajo

REDACCIÓN
Madrid

Un traslado puede constituir una oportunidad idónea para apostar por la gestión integral de la oficina de farmacia. Roberto García, gestor de FarmaciaSur, supo aprovechar esta oportunidad el año pasado, cuando trasladó su botica a un nuevo local, situado ahora en la madrileña localidad de Alcorcón. Así, además de reformar el nuevo establecimiento de unos 350 m², decidió instalar el robot MACH4. Para ello, también contó con la ayuda de Apotheka, compañía especializada en diseño y reforma de farmacias.

El resultado de todo ello ha sido una oficina de farmacia amplia, que cuenta con varios despachos y mucha exposición de productos al público, algo de lo que se beneficia tanto los clientes como el propio personal de la botica. Asimismo, también se aprovechó la reforma para ubicar la puerta de entrada en medio y facilitar así el tránsito de personas. "Se hizo todo a la vez y ha quedado muy bien", afirma García.

En concreto, la decisión de optar por la robotización respondió a varias razones, entre las que destaca el espacio, el dinero y el tiempo. Y es que, la instalación del robot ha permitido destinar una zona más amplia a la exposición de productos, distribuidos en góndolas y otros expositores, algo muy importante para una botica que apuesta por la parafarmacia.

Por otra parte, García calcula que el robot supone el trabajo de tres personas. "El robot solo se paga una vez y a las personas las



La amplitud de la FarmaciaSur y el robot MACH4 son dos de los aspectos que más valoran tanto clientes como trabajadores, puesto que ello permite dar un mejor servicio al público, al tiempo que facilita el trabajo al personal de la oficina de farmacia.

tienes que pagar toda una vida", argumenta. Pero, además, aduce que este sistema permite incrementar las ventas porque "mientras salen los productos, no pierdes al cliente de vista, le puedes seguir hablando y vender más cosas".

Para una reforma de tal envergadura, García tiene claro que lo mejor es contar con profesionales. Por ello, tras la experiencia de otros compañeros, optó por confiar en Apotheka. "Nos dieron muy buenas ideas y muy buenos precios", asegura.

Con el patrocinio de:



El público lo agradece

Los clientes han sabido apreciar los esfuerzos que desde FarmaciaSur han impulsado para ofrecerles un mejor servicio. La amplitud del local, su disposición y la atención que ofrecen sus empleados gracias a la instalación del robot MACH4, son algunos de los aspectos que más sorprenden a quienes cada día cruzan las puertas de este establecimiento. "Muchos se preguntan si esto es una farmacia y nos dicen lo bonita y grande que ha quedado", relata Roberto García, gestor de esta botica ubicada en la localidad madrileña de Alcorcón. Y es que, cuando realizaron la reforma integral de la mano de Apotheka todo se pensó por y para los clientes. No obstante, según afirma, ello también redundó en un aumento de las ventas.



Mediformplus y Profarbi forman a los boticarios vizcaínos

REDACCIÓN
Madrid

La consultoría de gestión y marketing para la oficina de farmacia Mediformplus y la patronal vizcaína Profarbi han firmado un acuerdo que tiene por objetivo formar y especializar a los asociados de esta empresarial, así como al personal de sus boticas. Gracias a esta iniciativa, los farmacéuticos de Vizcaya aprenderán a gestionar eficazmente sus oficinas de farmacia.

Para lograrlo, Mediformplus ha diseñado un programa de formación para dicha asociación durante un año, que incluye las herramientas claves necesarias para dirigir la oficina de farmacia como una empresa moderna. Competencias directivas, personal especialista y auxiliares son algunas de las áreas en las que se divide esta formación, que se compone de varios cursos.

"La visita de nuestros consultores ayudará a la farmacia a implantar las herramientas y conocimientos que han adquirido en los cursos", explica Luis de la Fuente, director gerente de Mediformplus. Y es que, el acuerdo incluye packs de consultoría para los asociados de Profarbi. De esta manera, se pretende implantar de manera personalizada en cada farmacia los conocimientos adquiridos y llevar un seguimiento de todas las acciones que se desarrollen en la botica. Según De la Fuente, el farmacéutico conseguirá así "potenciar la rentabilidad manteniendo el servicio público de la farmacia".

REDACCIÓN
Madrid

En los últimos meses la crisis y los impagos asfixian a las oficinas de farmacias. A ello hay que sumar, según expone la asesoría de farmacias Asefarma, la incertidumbre a la que se enfrentan las boticas al no saber cuál será el devenir del sector, motivos por los cuales estos establecimientos precisan algún soplo de aire fresco.

Precisamente, desde esta asesoría señalan que la clave puede estar en una gestión dinámica de la farmacia, que proporcione al farmacéutico el grado de innovación y crecimiento necesario en la actual coyuntura económica. "Las farmacias tienen un gran potencial para mejorar sus resultados, pero

Asefarma aconseja gestión dinámica y reforzar el tándem botica-distribución

■ Esta asesoría insta a aprovechar el potencial de la farmacia ante la crisis e impagos

para ello es importante hacer una gestión dinámica de la propia farmacia, en la gestión de compras, stock o la aplicación del marketing", defiende Carlos García-Mauriño, presidente de Asefarma.

Por otra parte, las boticas han encontrado en las empresas distribuidoras un aliado en el que poder depositar un voto de confianza para dar continuidad al servicio que los farmacéuticos proporcionan a la sociedad. A este respecto, García-Mauriño cree que "es la

distribución farmacéutica, sobre todo la cooperativa, la que mediante aplazamientos de pago, líneas de crédito y otras facilidades, está sosteniendo parte del sistema".

Por ello, cree que el sistema de distribución cooperativo español vuelve a estar al alza. "El sistema cooperativo siempre ha actuado como dique contra las pretensiones liberalizadoras de la gran distribución y de las cadenas extranjeras de farmacia", argumenta.

Ante esta situación, el presidente de Asefarma apuesta por que se refuercen de los vínculos del tándem farmacia-distribución farmacéutica en el contexto del modelo mediterráneo de farmacia y del modelo de distribución solidario. Ello, combinado con una gestión dinámica de la oficina de farmacia, constituye la receta que desde Asefarma proponen para afrontar la crisis global y los impagos que afectan a varias comunidades autónomas.

Curso de Gestión

Con este objetivo en mente, Asefarma y el Centro de Estudios Financieros de Madrid (CEF) inauguraron la semana pasada la V Edición del Curso Superior de Especialistas en Gestión de Farmacias. En esta formación, dirigida a titulares y licenciados en Farmacia, se ofrecerán técnicas, métodos y ejemplos sobre cómo gestionar la empresa, al tiempo que se compagina la función de prestación de servicio de salud que ofrecen las farmacias.

De este modo, los asistentes recibirán, por parte de un profesorado especializado en cada área, formación fiscal, económica, contable, legal y gestión empresarial, pero específicamente aplicada a la oficina de farmacia.