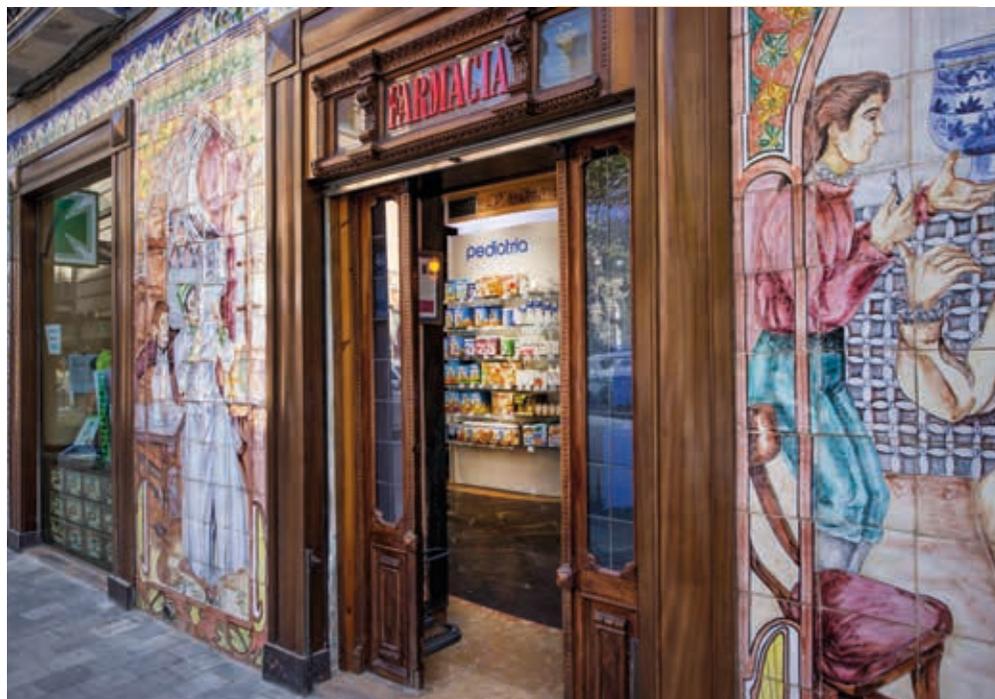


# Fusión de museo y modernidad en la farmacia Taus Calatayud



LA FARMACIA TAUS CALATAYUD COMBINA VANGUARDISMO CON LA ESENCIA FARMACÉUTICA. QUIEN ENTRA ADMIRA SU PARTE DE MUSEO, SU MOBILIARIO CLÁSICO Y SUS ELEMENTOS 'VINTAGE'. PERO TAMBIÉN SE ENCUENTRA CON UNA AMPLIA EXPOSICIÓN DE PRODUCTOS EN ZONAS INTEGRADAS MÁS MODERNAS. TODO UN ESPACIO COMERCIAL ORGANIZADO EN EL QUE GANA TERRENO LA VENTA LIBRE.

La farmacia que hay en la Plaza Primo de Rivera de Calatayud (Zaragoza) se fundó en 1897. Tras tres generaciones de familia Domínguez a su cargo, **Pedro Taus**, su actual titular, la adquirió en 1995, cuando este aragonés decidió volver del Bierzo (León), donde tenía otra farmacia. En ella, trabajan tres auxiliares y dos farmacéuticos. El establecimiento, de unos 140 metros cuadrados, se divide en una zona inicial de



museo, en otra donde son protagonistas los lineales de exposición, en otra interior de mostrador y en la de rebotica. Llama la atención cómo se fusiona la parte de museo con la parte moderna. En total hay unos 110 metros cuadrados de exposición. El resto, hasta los 140 metros cuadrados, es rebotica. Cuando la compró, Taus, que no procede de familia farmacéutica, hizo una reforma inicial en su farmacia, conocida como Taus Calatayud. Recientemente, decidió embarcarse en otra, de ampliación, de la mano de la empresa Apotheka. La terminó hace poco más de cinco meses. *“Las dos obras han sido positivas para la farmacia. Con esta segunda, he notado una subida del OTC y de la parafarmacia, ya que tengo más lineales de exposición”*, explica. Donde mayor incremento ha percibido es sobre todo en la parte de herboristería y dietética. Añade que se le ha complicado más la de dermocosmética porque han abierto un Mercadona en su plaza. Taus señala que esta última reforma ha sido *“una apuesta muy difícil”*, en lo que a planificación se refiere, porque *“el local no es cuadrado ni redondo”*. Describe que es *“como un piso, con un pasillo central”*. Ese pasillo, que es estrecho, lo han habilitado como zona de exposición. Los clientes de toda la vida estaban acostumbrados a encontrarse un gran mostrador al principio de la farmacia, nada más entrar. Ahora, se tienen que desplazar por unos 120 metros hasta llegar al mostrador. No obstante, en la primera parte, la que Taus llama *“de museo”*, también se despacha. No hay robot instalado, aunque

**“CON LA ÚLTIMA REFORMA, HE NOTADO UNA SUBIDA DEL OTC Y DE LA PARAFARMACIA, AL TENER MÁS LINEALES DE EXPOSICIÓN”**

este farmacéutico no descarta el montar uno a medio plazo.

### De toda la vida

Mayoritariamente, los clientes de la farmacia Taus Calatayud son de centro de ciudad. Hay un grupo muy importante de clientes de toda la vida, que son *“muy fieles”* y un grupo de gente que pasa por ahí, porque su ubicación es muy céntrica.

*“Lo que más les gusta de nosotros es el trato diario. Somos un sitio de toda la vida”*, celebra Taus. Respecto a servicios añadidos, destaca que tienen uno de dietista, *“en el que se enseña a comer”*, y, por la tradición deportiva de Taus, uno de dietas deportivas, que lleva él personalmente, con programas de recuperación y musculación. En la zona de museo, hay un mostrador aparte, donde atienden a la gente con cierta intimidad. Por cercanía al mundo de la equitación, brindan servicios

## “Somos sanitarios”

Sobre la salud del sector, Pedro Taus manifiesta que *“la farmacia está muy prestigiada”* en nuestro país. Eso sí, avisa del *“peligro”* que supone el *“utilizar los horarios y los precios de algunos productos para competir”*. *“Somos sanitarios”*, recuerda. Argumenta que no se debe perder la esencia sanitaria de la farmacia y que el talón de Aquiles es precisamente el utilizar los horarios y los precios para competir con otras farmacias. Para fidelizar a más clientes, lo que aconseja es *“dar servicios y ser competitivos a nivel profesional”*. Esa profesionalidad ha sido el objetivo de su última reforma. Busca compensar con la venta libre la pérdida en el terreno del medicamento. Destaca que *“la venta libre, ahora, es muy importante”*.

de sanidad equina, con productos sanitarios equinos. Para el futuro, Taus tiene en mente uno de medicina deportiva y fisioterapia. A su juicio, *“la atención personalizada es fundamental”*. Por ello, en su farmacia hay cinco puestos de atención más el citado puesto individualizado, apartado, en la zona de museo. *“El futuro pasa por la Cartera de Servicios”*, subraya. Si bien, admite que los pacientes no están acostumbrados a pagar por los servicios tradicionales de la farmacia. *“Piensan que debe ser todo gratuito, porque el medicamento conlleva que se lo demos. Somos nosotros, los farmacéuticos, los que hemos contribuido a ello. Algunas carteras de servicio deberían ir unidas a nuestro convenio con el Estado. Pero, lograrlo será muy difícil”*, reflexiona. De su facturación, el 65% pertenece al medicamento y el 35% a la farmacia, que ha crecido en los últimos tiempos. Taus insiste en que la parte de la parafarmacia que está más en auge, al menos para él, es la de hierbas medicinales, la de medicina natural de producción ecológica, la de otros medicamentos alternativos al tradicional y la de dietética. *“Queremos cada vez más lo más natural”*, afirma. Ve *“un futuro amplio”* en todas ellas. Cuestionado expresamente



Fotos: Lucía Andrés Domenech

por la homeopatía, encuentra más dudas. De la dermofarmacia, sostiene que no está en auge. *“El problema es que necesitamos grandes stocks, pedidos muy grandes, y ajustar mucho los precios. Y tenemos mucha competencia exterior en precios. Está muy difícil”*, justifica. Agradece a las distribuidoras, concretamente a la suya, Novaltia, el que estén ayudando mucho a las farmacias. Hacen un esfuerzo. Con todo, Taus se muestra feliz con su farmacia. *“Pasas muchas horas en tu puesto de trabajo, y éste tiene que ser un sitio agradable”*, expresa. Su farmacia lo es. A renglón seguido, apunta que no hay que quedarse estancados en tiempos pasados, porque

la farmacia está evolucionando continuamente. En ese sentido, cuenta que, en los últimos años, han tenido que superar en Aragón el adaptarse a la receta electrónica, a la crisis y a muchas otras cosas. Prosigue: *“La farmacia ha salido viva. Es un ejemplo de buen funcionamiento. La farmacia, aunque ha sido afectada por la bajada de precios de los medicamentos, ha mantenido servicios”*. Para terminar, Taus deja claro que es un fiel defensor de la farmacia rural. *“Es uno de los pilares del sistema farmacéutico”*, pronuncia. Todos los días se acuerda de cuando ejerció en zona rural y recalca que hay que dar reconocimiento al farmacéutico rural que ejerce en un municipio con una única farmacia. +