

“El espacio y la luz convierten la farmacia en un lugar increíble, donde nos gusta entrar y trabajar”



LA FARMACIA POCOMACO, EN A CORUÑA, ES UN EJEMPLO DE AMPLITUD, LUMINOSIDAD, MODERNIDAD Y APLICACIÓN DEL ESPÍRITU URBANO E INDUSTRIAL A LA FARMACIA; ADAPTÁNDOSE A SU ENTORNO Y BUSCANDO EL MÁXIMO POTENCIAL.

La crisis, las medidas que afectaron a la rentabilidad de las farmacias y el cambio de tendencia que se venía apreciando en todo el sector decidieron a **Natalia Pérez López**, farmacéutica titular de la Farmacia Pocomaco desde el año 2006, a arriesgarse con un nuevo formato. El cambio supuso su traslado a una nave industrial, donde el espacio y la luz toman protagonismo, creando un nuevo espacio lleno de proyectos.

Desde octubre de 2014, cuando comenzaron su nueva andadura, pasaron de trabajar dos personas a cinco, tres farmacéuticas y dos técnicos, cada uno con su especialidad. Tal y como destaca, *“rodearte de un buen equipo es fundamental, y yo lo tengo”*.

Los servicios ocupan un lugar destacado en la nueva farmacia, que cuenta con una dermoconsejera que realiza análisis de piel y tratamientos de belleza, una nutricionista y consejeras en tratamientos in vitro, de la mujer y mamá, de fitoterapia y tratamientos deportivos. Además disponen de servicio de análisis de aguas, clínicos, diagnósticos de patologías leves y genéticos.

Sobre la importancia de los mismos, la farmacéutica reflexiona *“la farmacia es la primera opción de un paciente a la hora de recurrir a un personal sanitario, y por tanto*



Natalia Pérez

“LOS SERVICIOS DEBEN COBRARSE, DE LO CONTRARIO EL TIEMPO QUE SE INVIERTE EN ELLOS PRODUCIRÍA PÉRDIDAS, Y NO SERÍAN RENTABLES”



es nuestro deber ayudarlos con todo lo que esté a nuestro alcance. Ahí es donde entran los servicios en la farmacia, nuestro trabajo es disponer de ellos y saber utilizarlos. Resulta fundamental contar con un equipo cualificado y formado para llevarlos a cabo, y eso cuesta dinero, por ello los servicios deben cobrarse, de lo contrario el tiempo que se invierte en ellos (tanto en trabajo como en formación continuada) produciría pérdidas, y no serían rentables”.

Nuevos tiempos

Tras el mostrador de la farmacia, Pérez ha observado una evolución en las preferencias y el consumo de los clientes de la farmacia, *“tras la desfinanciación de tantos medicamentos en las patologías leves, el consumo de la medicina natural ha aumentado muchísimo y también de la EFP, el paciente también recurre más a nuestro consejo y se deja guiar por nosotros. El consumo de la gente más joven ha cambiado, cada vez se cuidan más y prestan más atención a su salud, tanto interior como exterior, buscando el consejo de un profesional. Antes vivíamos únicamente de gente mayor que venía a por recetas, y ahora nuestra*



“LA EXCLUSIVIDAD DE LA VENTA EN FARMACIAS PROPORCIONA A LA MARCA LA CALIDAD Y LA CONFIANZA QUE QUEREMOS TRASMITIR”

clientela es gente mucho más joven que busca cuidarse, de ahí que las ventas prioritarias sean dermocosmética y fitoterapia, seguidas muy de cerca por la alimentación infantil”.

En el caso concreto de la dermofarmacia, uno de sus pilares, cuentan con un espacio exclusivo, además de un corner de consejo personalizado y personal especializado. Para potenciar este segmento se han basado en el consejo, la atención individualizada, talleres específicos, y especialmente la elección que han hecho de las marcas con las que trabajan, ninguna que pueda encontrarse en grandes superficies. *“Considero que la exclusividad de la venta en farmacias proporciona a la marca la calidad y la confianza que queremos transmitir”,* señala la farmacéutica.

Una gran transformación

La reforma de la farmacia corrió a cargo de la empresa aQtue, con quien Natalia Pérez logró un magnífico entendimiento, tal y como resalta. *“Son grandes profesionales y supieron cap-*



tar enseguida lo que quería, el proyecto me gustó desde el principio por unir calidad, buen gusto y nuevas tendencias sin salirse nunca del presupuesto, buscando lo mejor al mejor precio, algo importantísimo. Sobre todo quiero destacar su profesionalidad y la manera que tienen de trabajar, haciendo que resulte todo lo más sencillo posible, y su calidad como personas. Te aconsejan desde el comienzo del proyecto y continúan contigo una vez terminada la reforma, ayudándote en todo momento con la nueva farmacia. Gracias a Miguel, a Nico y todo su equipo, por haberle dado forma a un sueño”.

La mejora desde la reforma la ha notado en todos los ámbitos, desde la forma y la calidad a la hora de trabajar, hasta el crecimiento de facturación en recetas y especialmente en parafarmacia, además de mejorar su atención gracias al mayor espacio y mejores servicios. La farmacia también resulta más cómoda y gusta más al consumidor. *“Veníamos de una farmacia muy pequeña, de unos 60 m2, dedicada sobre todo al medicamento y sin casi espacio para la exposición, le faltaba luz y no teníamos sitio para servicios. Y nos convertimos en una farmacia de unos 500 m2, dedicados la mitad a exposición, tenemos un aula de formación y una pequeña consulta para dar privacidad a la atención farmacéutica y realizar las analíticas y otros servicios; a eso se le suma la rebotica, un despacho, y el almacén”.*

La farmacia está situada en la entrada de un polígono, en una nave industrial, por tanto ese fue el estilo protagonista, sin olvidar que se trata de un establecimiento sanitario, de modo que el blanco y las líneas rectas eran importantes. Otra característica que prima es la luz natural, gracias a los grandes escaparates en frente y lateral, que ocupan los cinco metros de altura de la nave, *“así el espacio y la luz convierten la farmacia en un lugar increíble, donde como consumidor nos gusta entrar y como trabajador nos gusta trabajar”*, afirma satisfecha. *“Que les asesoró tanto en la distribución interior como el marketing y la categorización de la farmacia.*

Profesión

La farmacéutica defiende que la administración sigue sin otorgar a la farmacia su lugar como pilar fundamental en el sistema sanitario de este país. *“Se olvidan que somos una empresa privada, y en esta época de crisis e impagos hemos hipotecado nuestras vidas para seguir adelante, y hemos seguido*

suministrando medicamento financiado, a pesar de tener todo en contra. Aunque cada vez estamos más valorados, creo que seguimos desaprovechados, nuestra formación nos dota para realizar muchas más funciones de las que nos permiten. Aunque hemos ganado muchas batallas aún nos quedan muchas por luchar, por eso tenemos que seguir estando ahí y seguir siendo imprescindibles, y para ello resulta fundamental renovar ideas y arriesgar, como cualquier otro empresario, porque eso es lo que somos”.

Natalia Pérez es una enamorada de su profesión, que define como uno de los oficios más agradecidos, que le permite seguir en continuo aprendizaje y sentirse bien día a día gracias a la confianza depositada, el diálogo y el dinamismo. No quiere despedirse de nosotros sin agradecer el apoyo a su familia y su equipo en la toma de decisiones, especialmente a su marido *“sin él nada de esto hubiese sido posible. Gracias por estar ahí y por ayudarme a conseguir mi sueño”.* +



**“EL PROYECTO
ME GUSTÓ DESDE
EL PRINCIPIO
POR UNIR
CALIDAD, BUEN
GUSTO Y NUEVAS
TENDENCIAS
SIN SALIRSE DEL
PRESUPUESTO”**