La máxima de **Tecny-Farma** es flexibilidad ante todo

EMPRESA CREADA EN 1982; TECNY-FARMA SE DEDICA A OFRECER SOLUCIONES GLOBALES DE DISEÑO, INTERIORISMO, AUTOMATIZACIÓN, EQUIPAMIENTO, DECORACIÓN Y REFORMA INTEGRAL DE OFICINAS DE FARMACIA, HOSPITALES, LABORATORIOS Y OTROS ESPACIOS DESTINADOS A LA SALUD. SUS PROFESIONALES DEFIENDEN QUE LA OFERTA DE PARAFARMACIA Y OTRAS DISCIPLINAS SUPONE UN VALOR AÑADIDO QUE EL FARMACÉUTICO DEBE APROVECHAR Y OFRECER A SUS PACIENTES DE MANERA ADECUADA.

Con más de 35 años de experiencia en el sector, Tecny-Farma cuenta con delegaciones en toda la Península y en el extranjero. "*Somos una empresa creada por un farmacéutico y para farmacéuticos. Hoy en día, nuestro servicio 360 grados es la imagen de nuestro compromiso con ellos*", señala **Carlos Rivas**, su *director general*.

Asegura que son expertos en su profesión. "*Tecny-Farma cuenta con su propio centro de fabricación en España, lo que permite acortar al máximo los plazos de entrega y adecuarse a la inmediatez que exige el mercado tecnológico contemporáneo*", describe. También son pioneros en crear sus propias soluciones automatizadas al servicio de la farmacia.

Rivas destaca que la clave son las personas. En ese sentido, su equipo humano está comprometido al 100% con los valores de la empresa. Añade que se trata de principios sólidos y de respeto obligado para su red de profesionales: "*Escucha activa, conocimiento, máxima calidad, flexibilidad, innovación, honestidad, apertura de miras, etcétera. Estas premisas, unidas con una amplia y probada experiencia, forman la mejor tarjeta de visita*", dice. Su lema es garantizar siempre la máxima satisfacción y respeto al cliente.

¿Qué tienen en cuenta a la hora de afrontar un proyecto? Contesta que su máxima es "*flexibilidad ante todo*". "*La realización de un estudio previo e individualizado garantiza la tranquilidad del titular de la farmacia, ya que todos los aspectos quedan cubiertos*", explica. Desde el análisis del entorno, ubicación, tamaño del local, población, nivel socioeconómico de la clientela, facturación, etcétera, hasta el asesoramiento en comunicación y técnicas comerciales. Sus distintos departamentos se ocupan de cada faceta de una nueva farmacia.

En resumen, Tecny-Farma considera la satisfacción última del cliente como condición "*sine qua non*" para el éxito de cualquier proyecto. Esto se logra desde la primera llamada de un cliente, a través de la cercanía y del acompañamiento constante en la reflexión y desarrollo de su idea. Este espíritu profesional guio los pasos de **Pierre Pascal Hecq**, *farmacéutico, fundador y presidente* de la empresa, hace más de 35 años. Es la dinámica que a día de hoy siguen trasladando a cada proyecto.

En Tecny-Farma, creen que la farmacia es un entorno en constante movimiento, "*y más receptivo a las nuevas tendencias que nunca, ya sea en términos de tecnología, comunicación o dinámicas profesionales*". Como profesionales al servicio de las personas tras el mostrador y sus oficinas, su objetivo es entender la forma en que la farmacia se comunica con el paciente para optimizar sus propuestas y así ofrecer las soluciones más adaptadas a cada caso. Su vocación es "*crear farmacias con visión de futuro,*

equipadas con la última tecnología al servicio de la profesión, con ambientes únicos que creen experiencias satisfactorias y duraderas".

Calidad y durabilidad

Cada oficina de farmacia es distinta. En Tecny-Farma, encuentran la solución adecuada para cada una de ellas. "*Nuestro mejor aval es la experiencia adquirida en el sector, con más de 7.500 reformas realizadas alrededor del mundo, multitud de clientes satisfechos y una importante presencia tanto a nivel nacional como internacional*", asegura Rivas. Subraya que son expertos en diseño de farmacias y soluciones integrales para espacios de salud. Incide en que tanto sus equipos como sus diseños son sinónimo de calidad y durabilidad.

Utilizan su propia metodología que, avalada por su práctica, permite obtener la solución personalizada que mejor se adapta a los requisitos y recursos de cada cliente.

Respecto a cómo ha de ser el diseño de una farmacia actual, opina que es necesario crear "*experiencias únicas, tanto para el cliente como para el paciente*". Indudablemente, el modelo de farmacia europea tradicional está evolucionando hacia espacios comerciales más amplios, diáfanos e iluminados, con nuevas características y en los que se interactúa con el cliente y el producto de forma diferente en todos los sentidos.

"*Debemos observar las últimas formas de comunicación, tanto desde el punto de vista visual como profesional, para que las farmacias se conviertan en espacios de referencia*", manifiesta. Según sus palabras, no se puede olvidar nunca que las farmacias son espacios de salud: "*Hoy, las nuevas oficinas del siglo XXI buscan diseño y ergonomía. Nos interesa crear un ambiente profesional con elementos sencillos y acabados naturales, acordes con la tendencia de diseño orgánico*". En Tecny-Farma, buscan implantar un entorno homogéneo más personal, que permita transmitir a los clientes la experiencia de encontrarse cómodos en un espacio de salud. Sin embargo, las necesidades presentes y futuras del consumidor no han variado. Sus expectativas son la atención personalizada, un servicio efectivo y, en última instancia, una experiencia de compra satisfactoria.

Las nuevas tendencias dictan que la capacidad de comunicación de una farmacia es primordial en lo referente a diseño y decoración. Una farmacia que no se comunica con las personas es incapaz de conectar con el paciente. En Tecny-Farma, optan por recalcar las ventajas que ofrece contar con la atmósfera adecuada, de cara a optimizar tanto la atención como el volumen de ventas.

Los espacios abiertos y diseñados de forma ergonómica, con puntos de atención individuales, permiten crear un ambiente acogedor, donde el cliente disfruta de la confianza y confidencialidad de un servicio exclusivo, optimizado y comprometido. De esta manera, "*el farmacéutico cuenta con mayor disponibilidad para aconsejar y ofrecer sus líneas de productos y soluciones personalizadas, como la parafarmacia*". La farmacia no sólo representa medicamentos o artículos médicos, sino bienestar. Por ello, "*la oferta de parafarmacia y otras disciplinas supone un valor añadido que el farmacéutico debe aprovechar y ofrecer a sus pacientes de manera adecuada*". Actualmente, el concepto de *shop in shop* funciona eficazmente incluso en farmacias de pequeño tamaño.

Carlos Rivas

Para tener la oferta más completa y atractiva posible, es necesario contar con el mobiliario de farmacia adecuado y el equipo diseñado específicamente para la presentación de sus especialidades. Rivas alega que, para los farmacéuticos del siglo XXI, la comunicación visual y todo lo relacionado con Retail deben ser factores primordiales.

"Tecnologías inteligentes"

Tecny-Farma es pionera en la aplicación de "*tecnologías inteligentes*" al servicio de la farmacia. Las soluciones automatizadas Speed-Light y el robot FarmaBox Wireless System son dispositivos de altas prestaciones que incorporan la última tecnología inalámbrica, inteligentes, conectados, y diseñados para ser 100% fiables y adaptables a cualquier tipo de farmacia.

Se trata de sistemas de vanguardia únicos, desarrollados de forma interna en colaboración con fabricantes e instituciones de primer nivel, como RIEDL GmbH y el Centro Tecnológico CARTIF. A día de hoy, sus soluciones inteligentes presumen "*de ser las más eficientes, sencillas y fiables del mercado*". Carlos Rivas comenta que el éxito de estos sistemas radica "*en la simplicidad general aplicada a cada elemento*". Informa de que fabrican soluciones intuitivas, diseñadas por y para la farmacia. La sencillez de su diseño y construcción permite eliminar sistemas de cables, movimientos innecesarios y giros en cabezales de trabajo. El resultado es "*una fiabilidad máxima y una perfecta coordinación entre personas y asistentes automatizados en todos los aspectos, con un mantenimiento y un consumo energético reducidos al mínimo*".

"*Eficacia y fiabilidad ante todo. Tanto FarmaBox Wireless System como Speed-Light son sistemas inteligentes únicos y exclusivos desarrollados por Tecny-Farma*", promete. Gracias a una fabricación precisa a partir de un diseño depurado, la rapidez en el trabajo llega de forma natural. Una a una, todas sus prestaciones suponen comodidad extra para el profesional en su trabajo.

Su línea de asistencia al cliente está disponible las 24 horas al día, 365 días al año. Se trata de un servicio preventivo y correctivo. Este último sin límite de intervenciones, ya que confían plenamente en la fiabilidad de nuestros productos. "*Gracias a su cuidada tecnología y fabricación de alto nivel, nuestros robots requieren un mantenimiento mínimo, incluido durante el primer año de servicio. Posteriormente, el cliente tiene la posibilidad de abonar un 4% adicional y acceder a todo un servicio de mantenimiento 'PLUS'. Por último, Tecny-Farma jamás obliga al cliente a suscribir un contrato de mantenimiento*", comunica. Además de ofrecer formación inicial a los usuarios, su departamento de automatización permanece siempre a la escucha para resolver cualquier duda relacionada con sus sistemas automatizados y su funcionamiento.