ÓSCAR GARCÍA, DIRECTOR DE ALPHEGA FARMACIA EN ESPAÑA

"Alphega Farmacia cubre las necesidades de las farmacias 360 grados"

LAS OFICINAS DE FARMACIA ESTÁN ADAPTÁNDOSE CON VELOCIDAD A LOS CAMBIOS QUE RECLAMAN LOS PACIENTES. DESDE ALPHEGA FARMACIA DEJAN CLARO QUE LA SUYA ES UNA OPCIÓN DE VALOR, QUE ESTÁ FACILITANDO ESTA TRANSICIÓN. SUS SERVICIOS PONEN EL FOCO EN OFRECER UNA EXPERIENCIA DIFERENCIADA, QUE OPTIMICE LA FARMACIA DESDE DENTRO Y LA DIFERENCIE EN EL SERVICIO HACIA FUERA. TODO ELLO, CON EL RESPALDO DE UNA RED POTENTE, PERO MANTENIENDO LA INDEPENDENCIA.

Hay más de 890 farmacias Alphega en España y más de 6.400 en Europa. Su objetivo es un crecimiento sostenible brindando un servicio de calidad. En Alphega Farmacia, creen en la colaboración entre farmacias y grupos de farmacias. Tienen presencia en la mayoría del territorio nacional; siendo Cataluña, Madrid, Andalucía y Valencia las regiones con más peso.

Óscar García, su *director* en nuestro país, asegura que, más allá de la gestión de compras, "*Alphega Farmacia cubre las necesidades de las farmacias 360 grados, ofreciendo servicios de ayuda a la gestión a través del equipo de consultores, formación para el equipo y campañas de educación sanitaria, entre otros*". A largo plazo, la idea es ser "*la red de farmacéuticos líder a nivel internacional con unos servicios al paciente y unos abordajes de los mismos diferenciadores y reconocibles*". "*Vemos unas farmacias cercanas, profesionales, que den un trato personalizado y que estén atendidas por profesionales que marquen la diferencia*", declara.

El pasado mes de octubre, se firmó un acuerdo entre los principales grupos de farmacias del sector para dar lugar a ANACEV, la primera Asociación Nacional de Centrales de Venta. García indica que entienden que esta creación va a ser positiva para el sector.

¿Qué ventajas para el farmacéutico tiene el pertenecer a un grupo de farmacias como Alphega? García matiza que no se ven como un grupo de farmacias, sino como una red. "*Ofrecemos al farmacéutico independiente el sumar un compañero de viaje para desarrollar todo el potencial de la farmacia. Lo hacemos gracias a una serie de servicios, pero sobre todo gracias a la figura del consultor o consultora, que está en permanente contacto con la farmacia, para crecer juntos*", expone. Remarca que la ventaja principal es que, con Alphega Farmacia, "*puedes llegar más lejos con tu farmacia y dispones de más y mejores herramientas para llevarlo a cabo*".

La figura del consultor es clave. "*Es el compañero de viaje que está en el día a día con la farmacia, que recoge sus necesidades. Es la voz del farmacéutico en la red y la voz de la red en el farmacéutico*", informa García. Insiste en que sabe qué necesita el farmacéutico y cómo ayudarle a implementarlo manteniendo su singularidad.

"*Crear una marca que llegue al consumidor es una palanca que nos permite generar sinergias entre las farmacias Alphega*", manifiesta. Precisamente, su proyecto está creando una marca que permite al cliente reconocer una farmacia en España o en el resto de Europa y asociarla a una calidad alta en el servicio, mostrándose como una opción de confianza para el paciente-consumidor.

Una propuesta de valor

Le interrogamos por cómo ha evolucionado el sector de los grupos de farmacia y por cómo cree que va a evolucionar en el futuro. García contesta que "*hay una evolución*", puesto que en el inicio eran plataformas de compra sin implicación en la gestión de la farmacia y cada vez han ido añadiendo más servicios. "*Parece que la tendencia nos lleve a confrontar el reto siguiente: ser capaces de ofrecer una propuesta de valor diferenciada que posicione con fuerza a la farmacia frente a los players online, que pueden amenazar a aquellos que no estén preparados, poniéndoles en riesgo de convertirse en un punto de recogida más, sin valor añadido*", medita. No duda. Opina que la tendencia en toda Europa es que la farmacia comunitaria participe y se integre en proyectos como Alphega farmacia, que acaba de inaugurar su primera Flaghip en España.

Recientemente, han celebrado la Primera Jornada Nacional Alphega, enfocada a mejorar en la gestión de los recursos humanos. Se facilitó a los asistentes la posibilidad de formarse en técnicas específicas y de conocer de primera mano casos de éxito en la gestión del personal presentados por los mismos farmacéuticos que los han implementado. De acuerdo con García, "*para los farmacéuticos, es una oportunidad de sentir la red Alphega Farmacia, nutrirse de las experiencias de los compañeros y coger ideas para implementarlas en su Oficina de Farmacia*".

"OFRECEMOS AL FARMACÉUTICO INDEPENDIENTE EL SUMAR UN COMPAÑERO DE VIAJE PARA DESARROLLAR TODO SU POTENCIAL"

La formación, clave

Dentro de sus servicios, la formación es un elemento clave. "*Escuchamos las necesidades de los farmacéuticos para poder ofrecer las formaciones más adecuadas en cada caso*", afirma Óscar García. Principalmente, se centran en potenciar las competencias del equipo humano de la farmacia, facilitando por un lado mejoras en la gestión y, por otro lado, desarrollando las capacidades que ayudan a mejorar el asesoramiento al paciente.

Consideran el marketing como una herramienta esencial para desarrollar la farmacia. Por este motivo, el equipo de consultores está específicamente formado en marketing y acompaña a los farmacéuticos en las mejoras que se puedan implementar. Asimismo, formando parte de Alphega Farmacia, las oficinas miembro disponen de herramientas para dinamizar el punto de venta y cuentan con un equipo de marketing research que apoya generando informes económicos de la farmacia.

Seguramente, lo repitan más adelante, "*porque es un evento que tiene el valor añadido de juntar a muchas farmacias, con sus experiencias compartidas generando un punto de encuentro y además supone ponencias de nivel internacional*". Han valorado positivamente esta Jornada Nacional como un evento que ayuda a completar las formaciones que se llevan a cabo a nivel local y las formaciones específicas que reciben las farmacias a través de sus consultores.