

“Quería diferenciarme, tener una farmacia muy grande, con muchas patas, y fuertes”



LA FARMACIA GOLZARRI, EN MUNGUÍA (VIZCAYA) ACABA DE AFRONTAR SU ÚLTIMA REFORMA PARA CONVERTIRSE, TRAS COMPRAR LOS LOCALES ADYACENTES, EN UN ESTABLECIMIENTO DE 500 M<sup>2</sup> DONDE EL PACIENTE PUEDE ENCONTRAR DE TODO, UN CENTRO DE SALUD QUE NO HA PERDIDO LA ESENCIA CÁLIDA DE LA FARMACIA.

La farmacia es regentada por la familia desde hace 43 años, y fue en 2006 cuando Alaitz Golzarri, la farmacéutica titular, se la compró a su tía. *“Desde que la tengo hemos ido creciendo poco a poco, ampliando familias, trabajando mucho la categoría de infantil, los productos naturales, la homeopatía... hasta que el año pasado vimos la ocasión de comprar los locales adyacentes a la farmacia e hicimos la obra. Ahora tenemos 500 m<sup>2</sup> de farmacia. Trabajamos 12 personas en horario ampliado de lunes a viernes de 9-22 h, y los sábados abrimos solo por la mañana”.*

El afán de superación y las ideas claras animaron a ampliar su negocio a esta farmacéutica, que entiende que el único camino para crecer y avanzar es la farmacia asistencial. *“Yo creo que la farmacia de servicios es la farmacia del futuro. La farmacia, tal y como la entendíamos hasta hace unos años, con los márgenes que tiene el medicamento, no va a poder subsistir. ¿Quién debe pagar los servicios? Depende, hay servicios que creo que se podrían concertar con Osakidetza, y otros debería costearlos el propio usuario, depende de qué hablemos. Se podría acreditar a las farmacias, por ejemplo, para hacer mediciones de glucosa, deshabituación tabáquica, incluso colesterol, tensión o hacer una dieta, siempre y cuando la farmacia esté preparada”.*



Alaitz Golzarri y su equipo

## Servicios

En la actualidad, la Farmacia Golzarri ofrece a sus pacientes análisis de colesterol, glucosa, ácido úrico, o triglicéridos. En cuanto a la dermofarmacia, es uno de sus pilares, tal y como nos explica la farmacéutica. *“Tenemos el dermoanalizador, y ofrecemos un servicio distinto. Analizamos el tipo de piel que tiene la gente, y en función de ello, auxiliares especializadas les aconsejan. Ahora mismo la dermofarmacia representa un 10 o 15% de la facturación, y tenemos espacios específicos para atenderla”.* Además, la farmacia cuenta con sección de ortopedia, y están concertados con Osakidetza para recetas de ortopedia, sillas de ruedas, etc.; y cuentan con dietistas, elaboran SPD y fórmulas magistrales nivel 2. En la actualidad están creando una sección de veterinaria, y cada vez quieren potenciarla más, porque perciben que hay demanda.

Desde la perspectiva de Golzarri, *“hay darle un cambio al modelo de farmacia, ir a una farmacia más asistencial, que seamos parte del sistema sanitario y que cuenten con nosotros, porque solo cuentan para cortar, nos ven como un gasto. Y creo que las farmacias, siempre desde la profesionalidad y bien trabajadas, podrían ser un apoyo importante para el sistema nacional de salud. Podríamos hacer una labor muy grande, siempre remunerada, ser una parte más activa. En otros países, controles como los de tensión, glucosa, colesterol... los lleva la farmacia, siempre reportando al médico de cabecera”.*





## Renovación

La Farmacia Golzarri ya se había reformado en el año 2004, y en aquel momento la robotizaron, además de dar un primer paso en cuanto a ampliar superficie, adquiriendo el local de al lado, hasta los 180 m<sup>2</sup> (80 de rebotica y 100 de atención al público). En palabras de la farmacéutica, “era una farmacia que ya miraba un poco al futuro, fue la primera farmacia con un robot en Vizcaya. Cambié el horario, con la obra, y me convertí un poco en la farmacia de referencia de la zona. Y empecé a crecer, y el equipo también lo hizo, somos cinco farmacéuticos y tengo a gente especializada y en continua forma-

**HA SIDO TODO  
UN CRECIMIENTO  
NATURAL, LO  
QUE PASA ES  
QUE REQUIERE  
MUCHO TRABAJO Y  
ESFUERZO**

la ortopedia, como las tres patas fundamentales. Si baja una cosa, poder sostenerme con otra. Que la gente pueda venir y encontrar de todo en la farmacia, desde el potito del niño, hasta la faja de la abuela, la crema de la cara, y el medicamento, que lo tenga todo, dar un servicio integral. Los objetivos están conseguidos, tengo una farmacia grande, luminosa, amplia, y estamos muy cómodas en ella. También dispongo de una sala para nuestras propias formaciones, y para dar formación al consumidor”.

## Gestión del espacio

Al convertirse en una farmacia de tantos metros cuadrados, el miedo de la farmacéutica era que se convirtiese en una botica fría, que perdiese esa calidez de la farmacia. Sin embargo, tal y como describe “desde el principio tuve claro que el proyecto que nos presentó Mobil M captaba la idea que teníamos de como quería que fuese la farmacia: los espacios, la integración de las cabinas, el recorrido de la gente. Sabían perfectamente cómo organizar un espacio tan grande para que resultase atractivo respecto a flujos y al merchandising. Yo pensaba: ‘tengo una farmacia de 180 metros que funciona, y voy a dar un paso importante, necesito una farmacia que funcione mucho mejor’. Buscaba un equipo que estuviera acostumbrado a hacer farmacias grandes, y que

ción. Yo vi que la farmacia se iba quedando pequeña, y que había cosas que por espacio no se desarrollaban más, como la ortopedia o la categoría de natural. Además el equipo, que es muy joven y muy activo, me animaba. Ha sido todo como un crecimiento natural, lo que pasa es que requiere mucho trabajo y mucho esfuerzo”.

La idea no llegó de un día para otro, Golzarri llevaba casi cuatro años pensando en reformar la farmacia. “Quería diferenciarme, tener una farmacia muy grande, con muchas patas, y fuertes. Por ejemplo, la dermo ya era muy potente, y quería potenciarla más; lo natural,





**“BUSCABA UN EQUIPO QUE ESTUVIERA ACOSTUMBRADO A HACER FARMACIAS GRANDES, Y QUE ME CAPTASE EL CONCEPTO RÁPIDO”**

*me captase el concepto rápido. Y Mobil M lo hizo. En definitiva, que compartían mi visión de las distintas zonas y ambientes nuevos que queríamos generar en la farmacia”.*

En cuanto al trabajo de los diseñadores de Mobil M, las primeras decisiones fueron cómo ordenar los flujos y conexiones, y crear un recorrido con diferentes sensaciones. Un

paseo salpicado de pequeñas sorpresas, espacios anexos, zonas de atención personal, de descanso, de dialogo, de oportunidad. El pavimento cerámico en tres grises adopta un formato hexagonal, muy orgánico y juega con los colores como si fueran hojas caídas de los árboles que son los pilares rematados con grandes círculos como copas. Golzarri ha quedado muy satisfecha con su trabajo, del que *“destacaría su profesionalidad, la seguridad que me dieron en el proyecto, y que fueron de mi mano. Hicimos un buen equipo”.*+

- Asesor MOBIL M: TAK TIK Arquitectura (Pablo Ibarrondo Perez y Bernardo Martínez de Aragón)
- Obra MOBIL M: TAK TIK Arquitectura (Pablo Ibarrondo Perez y Bernardo Martínez de Aragón)

- Diseño MOBIL M: TAK TIK Arquitectura con @laconsultacreativa
- Créditos fotos: @César

