

ALFREDO ALONSO QUINTANA, DIRECTOR GENERAL DE FARMACONSULTING TRANSACCIONES

“La complejidad de las operaciones de transmisión se ha elevado”

CUANDO MÁS LO HAN NECESITADO LOS PROFESIONALES DE LA FARMACIA, EL EQUIPO DE FARMACONSULTING SE HA AMPLIADO PARA DARLES LA MEJOR ATENCIÓN Y LOS MEDIOS PARA PONER EN VALOR SU PATRIMONIO.



¿Cómo ha cambiado su empresa desde que nació IM Farmacias?

Desde que nació IM Farmacias, la farmacia española, y por lo tanto el farmacéutico y su familia, se han visto sometidos, muy probablemente, a algunos de los cambios que más han afectado al sector y que también más han impactado en el patrimonio del farmacéutico. Reducciones en los precios de los productos y en algunos márgenes, copago, crisis económica, retrasos en el pago de la administración, etc. han exigido una gestión por parte del farmacéutico que le han vuelto a dar el reconocimiento profesional ya conocido por una gran parte de nuestra sociedad. Pero esto no ha salido gratis. La complejidad de las operaciones de transmisión se ha elevado, la incertidumbre es cada vez más importante y la propuesta de Farmaconsulting la hemos reforzado innovando en tecnología para dar servicios que faciliten la seguridad a los farmacéuticos y preparando al mejor equipo de profesionales de la historia para poder dar una atención personalizada a cada farmacéutico y a su familia.

Cuando el sector lo necesita allí ha estado Farmaconsulting, ampliando el equipo a 60 personas para que la atención sea de proximidad, una tecnología de análisis que le permite al farmacéutico con farmacia poner en valor su patrimonio como nunca antes había visto, y lo hacemos dando la seguridad que todo comprador de farmacia necesita, con unos análisis que les permiten reducir las sorpresas y reducir al mínimo el riesgo futuro de una inversión muy importante. Hemos dado enormes avances con el único objeto de ayudar a tomar una de las decisiones más importantes en la vida de cada uno de nuestros clientes.

¿Qué expectativas de futuro tienen?

Llevamos varios años consecutivos con estabilidad del marco jurídico y un crecimiento moderado pero sostenido tanto de las ventas como del margen de gestión. En Farmaconsulting hemos conseguido que ninguna operación con viabilidad se quede sin financiación, gracias a los

200 millones de euros de financiación preautorizados que disponemos para nuestras operaciones, lo que nos ha facilitado que año tras año, durante los últimos cuatro de manera consecutiva, hayamos tenido más de 1.000 nuevos inversores que quieren comprar farmacia con Farmaconsulting.

Ahora el reto lo tenemos en seguir dando seguridad y proximidad gracias a una infraestructura nacional y a invertir en tecnología de vanguardia que nos facilita llegar donde parece imposible, pero que nuestros clientes necesitan. Innovación y profesionalidad es lo que nos va a permitir alcanzar la excelencia en cada una de nuestras actuaciones, porque eso es lo que necesita cada uno de nuestros clientes, que les demos lo mejor de nosotros.

¿Quiere añadir algún tema?

Por supuesto, felicitar a IM Farmacias por su número 100. Necesitamos medios de comunicación profesionales y de vanguardia, y ver el trabajo que han hecho durante este período tan complicado es como para estar muy orgullosos.

En Farmaconsulting también estamos orgullosos de haberles ayudado durante estos años, colaborando con los análisis de la demanda de farmacia que publican para cada comunidad autónoma, y pensamos seguir haciéndolo. Nosotros también estamos a las puertas de una celebración, porque en breve haremos la transmisión número 3.000 después de 29 años.

Sabemos lo difícil que es llegar, pero todavía más seguir siendo un referente en el sector, por eso el trabajo de IM Farmacias tiene un gran valor. Enhorabuena por ello a todo su equipo. +

“HEMOS CONSEGUIDO
QUE NINGUNA
OPERACIÓN CON
VIABILIDAD SE QUEDE SIN
FINANCIACIÓN”