

“Invertir en una farmacia es hacerlo en salud”

LA INNOVACIÓN Y EL FARMACÉUTICO SIEMPRE ESTÁN EN SU CORAZÓN. DURANTE SUS 30 AÑOS DE TRAYECTORIA, FARMACONSULTING HA INNOVADO HASTA DESARROLLAR UNAS METODOLOGÍAS DE TRABAJO QUE GARANTICEN A SU CLIENTE QUE ALCANZA LOS OBJETIVOS DE SEGURIDAD QUE SE PLANTEA A LA HORA DE COMPRAR O VENDER UNA FARMACIA. ESTA EMPRESA YA ESTÁ CELEBRANDO SUS PRÓXIMAS TRES DÉCADAS.



Este pasado mes de octubre, Farmaconsulting celebró su 30 aniversario. Hacemos balance con **Alfredo Alonso**, su fundador y director general, de estos 30 años. “Cuando empezamos, el mundo del asesoramiento patrimonial, de la transmisión de farmacias, era en general un mercado muy poco profesional”, sostiene. Recuerda que, sin embargo, las decisiones patrimoniales son claves para las familias, por lo que “aquí no caben errores”.

“Hoy, no se entiende la venta de una farmacia sin que participe una empresa especializada”, señala. Remarca que el farmacéutico es uno de los profesionales “más avanzados y de más nivel” que hay en nuestra sociedad. Precisamente, para una de sus decisiones más importantes, “lo lógico es que trate de rodearse siempre de los mejores profesionales que pueda”. Sin el asesoramiento, los clientes estarían perdidos. Su logo, que sigue vigente tras 30 años, son personas uniéndose en equipo para ayudar a la farmacia, para ensalzar la cruz verde.

Eficacia, seguridad y especialización

Para Farmaconsulting, el punto más importante para alcanzar la treintena ha sido poner el farmacéutico y a su familia en el centro. “Ése ha sido el gran reto y lo hemos conseguido 3.300 veces. Hemos asesorado a 6.600 familias. Darles la propuesta de valor que necesitan y trabajar también con valores como la honestidad y el rigor, tan característico y necesario para el farmacéutico, y más en este tipo de decisiones, proporcionándole lo que él necesita, lo que él nos pide”, declara. Añade que “ser eficaces para ayudarles a alcanzar sus metas y darles seguridad en todo este proceso han sido puntos críticos”. Por eso, son especialistas en el asesoramiento patrimonial con cobertura a nivel nacional. “Eficacia, seguridad y especialización han sido tres palancas claves durante estos años para llegar a los 30 como números uno”, dice.

Es determinante para ofrecer la máxima seguridad, en palabras de Alonso, *"tener al mejor equipo de profesionales e invertir muchísimo en ellos"*, hasta tal punto que han creado el centro de formación Universitas Pharmaconsulting. Un segundo aspecto es *"invertir constantemente"*. *"No somos conscientes a lo largo del camino, pero, cuando hemos hecho análisis de estos 30 años, nos damos cuenta de que hemos estado innovando e invirtiendo constantemente, en tecnología, en análisis, en procesos. Es algo poco común en las empresas de servicios. Ésta es la esencia de nuestros pilares. Para poder dar el mejor asesoramiento, teniendo los recursos más avanzados"*, expresa. Repite que esto habría sido imposible sin pensar siempre en poner en el centro la vida futura de sus clientes.

En estas tres décadas, la transformación en el sector de la compraventa de farmacias ha sido enorme. *"Había farmacéuticos que vendían o compraban farmacias por un factor. Hoy todavía hay gente que habla de él, pero realmente no existe. Cuando el precio del medicamento se incrementaba a dos dígitos, los errores se tapaban gracias a que el crecimiento de la economía era absoluto. Esto ha cambiado totalmente. Actualmente, las variaciones en el precio del medicamento son mínimas. El mundo de la gestión de la farmacia está llegando a unas metas elevadísimas y, por lo tanto, el nivel de rigor que se requiere en los análisis es abso-*

"HOY, NO SE ENTIENDE LA VENTA DE UNA FARMACIA SIN QUE PARTICIPE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA"

para poder vender las farmacias en las mejores condiciones y que los inversores tengan seguridad. *"Tenemos notaría homologadas para que todos los procesos estén perfectamente controlados. Ya esto no tiene nada que ver con lo de antes, es un nivel profesional"*, matiza. Avisa de que ellos no se pueden permitir errores en el asesoramiento al farmacéutico. *¿Qué les pide ese farmacéutico que quiere vender? "Cada farmacéutico busca un sueño y tenemos que ayudarles a alcanzarlo. Para nosotros; lo más importante es escuchar, preguntar y comprenderles"*, responde. Todos los farmacéuticos que quieren vender buscan poner en valor su patrimonio y seguridad en la operación. No sólo a lo largo de la operación. Aunque hayan vendido su farmacia, después todavía puede haber conflictos, demandas o momentos indeseados. Entonces, *"todo farmacéutico quiere que haya una metodología que garantice o que reduzca los riesgos, presentes y futuros"*. Ante eso, hay

que estudiar la farmacia y hacerla atractiva. Asimismo, hay que conocer la demanda, allí donde se encuentre, para preparar una propuesta adecuada. Hay que desarrollar planes de viabilidad, de gestión, de reforma y demás variables que pongan en valor la farmacia y que la diferencie del resto. Todo ello, con seguridad, *"pero sobre todo siempre pensando en la familia, pensando en qué es lo que ellos necesitan, en sus tiempos, sus ritmos"*. *¿Y qué es lo más importante para un farmacéutico que quiere comprar farmacia? "Es muy parecido al que quiere vender. Es una de las grandes decisiones de su vida y necesita que ese proyecto tenga seguridad, que no haya sorpresas ahí. Nosotros contamos con unas herramientas de una dimensión impresionante donde un farmacéutico puede llegar a ver el modelo de gestión de una farmacia, qué tipo de producto vende, cuáles la venta cruzada y la venta asociativa, qué evolución está teniendo durante los últimos años. Conocer si hay ries-*



lutamente colosal. Nosotros, antes de vender una farmacia, realizamos un análisis fantástico para poner en valor esa farmacia, que es una empresa", explica. Alega que, además, hay que reducir los riesgos tanto para el vendedor como para el comprador. Disponen de 200 millones de euros de crédito preautorizado

Es muy necesaria la proximidad

Alfredo Alonso se muestra satisfecho de cómo el sector farmacéutico está siendo ejemplar durante la pandemia, incluso en las primeras etapas donde la atención de la sociedad estaba muy lejos de lo que necesitábamos individualmente. Cree que, en muchas ocasiones, está poco reconocido. *"Los farmacéuticos estuvieron ahí, en primera línea. Durante este período, luchamos por estar a la altura. Fuimos también una empresa esencial. Conseguimos movilizar a registradores, notaría, bancos, tasadoras... para dar ese servicio fundamental que necesitaban los clientes en momentos tan*

delicados", manifiesta. En la postpandemia, advierte de que es muy necesaria la proximidad. *"Hay que estar muy cerca del cliente. Tenemos que comprender a las familias, qué es lo que cada persona necesita. Tenemos que dar asesoramientos particulares, profesionales, individuales y, además, hacerlo con eficacia y seguridad, porque nosotros tenemos que ser los facilitadores para dar vida a los proyectos en la vida de estas familias"*, asevera. En esto se encuentra volcado todo el equipo de Pharmaconsulting.

gos. Cada vez los farmacéuticos son más conscientes de que no se puede comprar una farmacia sin un análisis así. Una de las principales cosas que nos pide un inversor es seguridad", insiste. Farmaconsulting lo que logra, en el fondo, es "dar vida a su futuro, dando vida a sus proyectos". Le acompaña en ese futuro. No deja solo al farmacéutico. Le preguntamos si invertir en una farmacia es una apuesta segura. Defiende que "invertir en una farmacia es hacerlo en salud". Considera que hay pocas apuestas más seguras. Los farmacéuticos tampoco pueden olvidar que "invertir en una farmacia es hacerlo en una empresa". Es decir, "hay que prepararse a gestionar un entorno en cambio". A favor, dos cosas muy importantes: "Primero, que un farmacéutico es uno de los profesionales mejor preparados de nuestra sociedad. Segundo, es uno de los bienes más necesitados. Una atención de proximidad. Tener la farmacia tan cerca como la tenemos de la sociedad, de los pacientes, es una propuesta maravillosa, fantástica, y por eso para nosotros es una apuesta absolutamente segura. Por supuesto, empresarial".

Nuevas instalaciones

Coincidiendo con el 30 aniversario, Farmaconsulting está en pleno proyecto de una nueva sede en Vitoria-Gasteiz. "Nosotros, en este momento, en realidad no estamos celebrando nuestro 30 aniversario. Lo que estamos celebrando son los futuros 30 años. Sabemos que nuestra labor, nuestro trabajo en la vida de los farmacéuticos, es muy importante. Por eso invertimos tanto, por eso trabajamos tan duro y lo queremos demostrar con cosas tangibles", justifica Alonso. La idea es que la nueva sede se convierta en un centro de conocimiento, un centro de investigación que transmita todos los valores de la empresa y que sea un centro de referencia para todo farmacéutico que va a tomar decisiones patrimoniales en España.

Pretenden que sea una sede totalmente representativa de quiénes son, que tenga una filosofía "absolutamente sostenible" y que esté pensada "totalmente en el bienestar de las personas". Quieren, igualmente, que sea un centro de innovación. De hecho, va a incorporar la tecnología más puntera. Va a incluir centros de formación, centros de conocimiento para impartir conferencias, cursos. Va a ser un lugar donde pueda ir todo farmacéutico a encontrarse con representantes de los colegios oficiales, de las facultades de Farmacia u otros compañeros y profesionales sanitarios. "Nosotros cumplimos 30 años y estamos haciendo esto para otros 30, para poder dar vida a todos los proyectos de nuestros clientes con seguridad", subraya. Lo van a hacer, puntualiza, con excelencia en cada uno de los pasos que den, como "una empresa sólida" para sus clientes a futuro. **Gorka Urtaran**, alcalde de Vitoria, **Ana Oregi** e **Iñaki Gurtubai**, tenientes de alcalde, les recibieron este mismo mes de octubre. Les transmitieron su orgullo y que se necesitaban empresas como Farmaconsulting "en momentos como éste, que estaban velando y cuidando por nuestra sociedad, por nuestro entorno, invirtiendo a futuro, haciéndolo desde un punto de vista sostenible y cuidando no solamente a las personas, sino también a la economía, el desarrollo, la naturaleza, el arte y la cultura". Supuso un estímulo más para seguir trabajando por estos 30 años, por sus clientes y por los farmacéuticos. +

La excelencia, vital

El equipo de Farmaconsulting realizó una convención interna en Vitoria a la que acudió la medallista olímpica **Mireia Belmonte**. Alfredo Alonso relata que fue un acontecimiento maravilloso para ellos. "Lo es porque invertimos más de 10.000 horas en formación en nuestro equipo, en tecnología. Invertimos muchísimo en rigor, para poder entregar ese nivel de excelencia en una de las decisiones más importantes de nuestros clientes. Para nosotros, la excelencia es vital", expone. Hace hincapié en que esa búsqueda de la excelencia también la encuentran en la nadadora, "en alguien que lo ha ganado todo en el mundo, una de las mejores deportistas de la historia". Concluye que "es emocionante ver que hay tanta gente en el mundo compartiendo la misma visión y los mismos valores" que ellos tienen en su profesión, como "Mireia y los farmacéuticos en el día a día".

