

'La botica de Macarena', una farmacia que se adapta a la actualidad



Farmacia

La botica de

MACARENA

AL ENTRAR EN 'LA BOTICA DE MACARENA', EN LA QUE AHORA HAY MÁS LUZ, VEMOS UNA COMBINACIÓN PERFECTA ENTRE LA TRADICIÓN Y LO NUEVO. LAS COLUMNAS DE MADERA ANTIGUAS Y EL FRISO SE HAN 'MODERNIZADO' PARA QUE HAYA MÁS EXPOSICIÓN. AQUÍ POTENCIAN EL CONSEJO FARMACÉUTICO Y LOS SERVICIOS.



La suya es una de las farmacias más históricas de Burgos. Fue establecida por **Valeriano Sainz Valpuesta** en 1887. **Macarena Hernández Arasti** se hizo cargo de ella como *titular* hace un año, en septiembre de 2021. Se localiza en el número 12 de la Plaza Mayor y ahora se llama **La botica de Macarena**.

Recientemente, Hernández Arasti, que anteriormente trabajó como adjunta y que viene de familia emprendedora, la reformó de la mano de Tecnyfarma. Lo ha hecho porque pretende que sea *“una farmacia que se adapte a la actualidad, al siglo XXI, y al tiempo en el que vivimos”*. Ha mantenido la parte histórica, porque tampoco quiere que se pierda la esencia de lo que es la farmacia antigua.

Señala que algo que la caracteriza, y por lo que más la conocen los burgaleses, es el gran óleo que hay en el techo del interior, una obra del siglo XIX, del pintor zaragozano **Evaristo Barrio**. En él, está representada la Medicina con una hermosa figura de mujer que sostiene en su mano la receta en la que se lee la palabra *Recipe*. La Ciencia está representada mediante otra figura femenina. Detrás de ella, se encuentra el dibujo de un antiguo destilador. La tercera gran figura es la de un varón que lleva el emblema de la Farmacia. Por último, dos ángeles más pequeños representan la inspiración científica. Otras características cruciales son la fachada y toda la marquetería del interior. Las columnas, el friso y otros elementos de madera han sido cambiados de color. *“Tecnyfarma los ha adaptado muy bien”*, confirma Hernández Arasti.



**“EN LA MAYORÍA DE LAS VECES,
SOMOS EL PRIMER PUNTO AL QUE
ACUDE EL PACIENTE, SOBRE TODO
AHORA QUE ESTÁ BASTANTE DIFÍCIL
CONTACTAR CON EL MÉDICO”**





La reforma llevada a cabo por Tecnyfarma ha sido sin cerrar, en tres días. Comenzó un viernes y el domingo ya estaba todo hecho. Alaba la "eficiencia" del equipo.

Apuesta por el consejo

En *La botica de Macarena* trabajan ella y otros dos farmacéuticos (**Alejandro Rídruejo Ganuza** y **Marina Barrio Cuadrado**). Le preguntamos por los servicios que ofrecen. Cita el de peso y altura, el de medida de tensión arterial, el de poner pendientes, el de asesoramiento desmocosmético y el de seguimiento farmacoterapéutico. Mucho consejo farmacéutico. Está aún en proceso de añadir nuevos. Acaba de poner en marcha el de venta online y tiene pensado implantar el de Sistema Personalizado de Dosificación (SPD).

Considera que hay muchas farmacias que ofrecen muchos servicios asistenciales, pero que todavía hay recorrido en este ámbito. Rechaza que en la venta online haya que diferenciarse por precio, aunque reconoce que la gente se basa mucho en él. Cree que las farmacias no pueden competir por precio y que la principal fortaleza es dar "muy buen consejo".

Comenta que buscó empresas de reforma farmacéutica que estuvieran cerca. "Todo lo que puedo comprar en Burgos lo compro aquí y ellos están en Miranda. Vi farmacias que habían reformado y me gustaron mucho", explica. Indica que el proceso fue muy rápido, que el diseño se lo mostraron de manera muy visual, que le pasaron los planos.

¿Cómo han combinado lo antiguo con lo nuevo? "No he quitado nada de lo antiguo. He dejado todo. Las columnas de madera antiguas, con su capitel, y el friso. Directamente, me han acoplado unas baldas entre columna y columna, sin tener que quitar nada de lo que había. Debajo tengo las típicas cajoneras de farmacia, de madera, que me las han respetado. Eso, en lo que es el frontal y la parte izquierda de la farmacia. En la parte derecha, en la que no había nada antiguo, se ha cambiado el mueble entero", aclara. El resultado es una combinación perfecta entre lo nuevo con lo antiguo. Por ahora, no se ha instalado robot, aunque no lo descarta para un futuro.

Se nota muchísimo la transformación. "El día en el que entré aquí, a ver la farmacia, ya pensé que necesitaba una reforma. Es un cambio radical, respetando lo que había antes. La gente se para y hay quien piensa que hemos puesto una farmacia que antes no había, que es una farmacia nueva", afirma. Hay gente que destaca la luz que le han dado. La gran mayoría de la clientela le transmite que está mucho mejor.

Puntualiza que es pronto para valorar los resultados de la reforma y que podrá empezar a hacerlo a partir de este mes de septiembre. Lo que observa es que "entra mucha más gente". Otro valor añadido es que puede exponer más y mejor los productos.

El local tiene dos plantas. La de abajo es de unos 90 metros cuadrados, con un almacén de unos 50. Hay "mucha rebotica". Más adelante, pretenden ir reformando la farmacia para que sea más grande la zona de venta al público (que supone en estos momentos un 20% de la farmacia). No ha puesto en esta ocasión una sala de atención individualizada porque, para ello, tendría que cerrar la farmacia. "Y no es el momento", matiza.

Igualmente, son especialistas en homeopatía. "Cuando llegué a la farmacia, este servicio ya estaba. Una gran parte de la clientela viene buscando homeopatía. Además, nuestro compañero sabe bastante de ella, tenemos esa ventaja", expresa Hernández Arasti. Insiste en que es un servicio que les distingue.

Por otro lado, están apostando por introducir gamas de producto nuevas y que sean propias de farmacia, que no haya en grandes superficies.

Hablamos con ella del abordaje del dolor desde la farmacia. Recuerda que la gran mayoría de las veces son "el primer punto al que acude el paciente, sobre todo ahora que está bastante difícil contactar con el médico". Justo antes de la conversación con IM Farmacias, Hernández Arasti había atendido el caso de una señora que se había caído y que no se podía ni mover. Acudió a Urgencias, le dieron paracetamol y le derivaron a su médico de cabecera. "El médico de cabecera no le dio cita hasta dentro de tres semanas y la señora no se podía mover de la cama. Obviamente, no vino a la farmacia ella, sino un familiar, a preguntar qué le podíamos dar. En este caso, la persona sí que había ido a Urgencias, pero no en otros... Hay veces que vienen porque les empieza a doler algo y que puede ser cualquier cosa. Hay dolores y dolores. Puedes hacer un montón de preguntas, para ver más o menos a qué se puede deber. Es un tema que no es nada fácil", reconoce. Hay quien va a la farmacia con un dolor que tiene desde hace meses. Entonces, hay que "valorar si es de visita médica". Una cosa es que te hayas torcido un tobillo y otra cosa es que te lleve doliendo algo dos o tres meses.

Respecto al futuro, lo ve complicado, por toda la competencia que hay. Hace hincapié en que la farmacia se tiene que diferenciar por dar un consejo y un servicio al paciente, gracias a la formación de los farmacéuticos. Concluye que también es la forma de diferenciarse de las parafarmacias que hay en grandes superficies; en las que uno puede ir, coger el producto y marcharse. +