"El farmacéutico debe atender su negocio y dispone de poco tiempo para realizar gestiones financieras"

ARQUIA BANCA NACIÓ HACE 40 AÑOS COMO COOPERATIVA DE CRÉDITO PARA DAR SERVICIO A LAS NECESIDADES FINANCIERAS DE LOS ARQUITECTOS. CON EL TIEMPO ABRIERON SUS SERVICIOS A OTROS PROFESIONALES, COMO ABOGADOS, ECONOMISTAS O INGENIEROS. AHORA SUMAN A SU CARTERA DE SERVICIOS AL SECTOR FARMACÉUTICO.

Xavier Ventura

Xavier Ventura, *director general de Arquia Banca,* explica que, a todos los sectores de actividad a los que dan servicio, *"sumamos ahora el colectivo farmacéutico, gracias a la experiencia acumulada a lo largo de los años, que nos ha proporcionado un profundo conocimiento de las necesidades de los profesionales".* En este sentido, expone que *"el farmacéutico debe atender su negocio y dispone de poco tiempo para realizar gestiones financieras".* Es ahí donde entra en juego Arquia Banca: *"Nosotros le facilitamos esta labor, acompañándolo en cada paso, proporcionándole todas las herramientas para impulsar su negocio y ofreciéndole un asesoramiento permanente",* subraya.

Profundizando en esta cuestión, el director general de la entidad expone cuales son los retos diarios a los que se enfrenta un negocio farmacéutico, del mismo modo que la importancia que tiene la operativa bancaria en la gestión del establecimiento. Por una parte, indica*, "está la gestión diaria de la farmacia, y por la otra la necesidad de una constante actualización y adaptación a las necesidades de los farmacéuticos".* Es básico, por tanto, *"proporcionar una gestión financiera que acompañe de tal forma que permita agilizar al máximo posible ambos aspectos".*

Total disponibilidad para los clientes

En Arquia, asegura Ventura, *"ofrecemos un horario de oficinas de mañana y tarde, sin esperas y sin necesidad de solicitar cita previa, un servicio de caja sin restricciones horarias ni operativas y con la comodidad de tener el teléfono de contacto del director para facilitar la comunicación y agilizar cualquier trámite".* Además, *"en el día a día buscamos estar a su lado, poniendo a su disposición productos y servicios diseñados a medida para que su gestión financiera sea lo más eficaz posible".* Por este motivo, disponen de la cuenta Credifarma, *"una cuenta de crédito flexible para farmacias que permite cubrir necesidades puntuales de tesorería entre cobros y pagos".* Del mismo modo, *"hemos alcanzado un acuerdo con Prosegur Cash para gestionar de forma eficiente y segura el efectivo de la farmacia sin necesidad de desplazarse al banco, mediante un servicio transporte y gestión de la recaudación",* agrega.

Y es que, como manifiesta el director general de Arquia Banca, un negocio farmacéutico precisa de una gestión bancaria diferente de la convencional, por lo que resulta fundamental, a su modo de ver, ofrecer soluciones específicas con el fin de impulsar su financiación. En palabras de Xavier Ventura, aunque se canaliza a través de un establecimiento comercial, *"una farmacia tiene unas características totalmente distintas a la mayoría de los negocios minoristas; es un negocio regulado, con lo que el coste de la inversión inicial es elevado y, además, depende en gran medida de los pagos públicos".* Por otro lado, las exigencias, tanto de los usuarios como de la necesidad de hacer eficiente el negocio, *"requieren de elevadas inversiones para su actualización",* añade.

Por este motivo, en Arquia Banca han desarrollado productos específicos para dar respuesta a cada una de las necesidades de este segmento: *"Desde la cobertura de posibles retrasos del SOE, a una hipoteca para financiar la compra o traspaso de farmacias, a productos específicos para asumir las inversiones de digitalización u otras necesidades",* expone.

Un servicio personalizado y único en el sector

En concreto, Seguro Pack Farmacias guarda bastantes diferencias respecto a otros seguros de la competencia, como afirma Ventura. Este servicio *"es un completo paquete que incluye 3 seguros en 1",* recalca. El Seguro Multirriesgo, por un lado, *"proporciona todas las coberturas, asistencia y servicios para las farmacias, con una protección integral de toda su actividad".* El Seguro Ciber On, en otro orden de cosas, *"protege frente a los riesgos cibernéticos y sus consecuencias, incluyendo soporte tecnológico y asesoramiento preventivo".* Y, por último, especifica el director general, *"el Seguro de Accidentes de Convenio da cobertura a cualquier convenio público o privado, para la tranquilidad de todos los empleados".*

"EL SEGURO PACK FARMACIAS ES ÚNICO EN EL SECTOR, YA QUE, CON UNOS DATOS BÁSICOS DEL NEGOCIO, PERMITE COTIZAR LA TRIPLE COBERTURA DE FORMA SENCILLA E INMEDIATA"

En resumidas cuentas, *"el Seguro Pack Farmacias es único en el sector, ya que, con unos datos básicos del negocio, permite cotizar la triple cobertura de forma sencilla e inmediata",* subraya. De la misma forma, Ventura cuenta las claves del proceso de acompañamiento que se realiza por parte de los asesores de Arquia. Dado que se trata de un sector clave para la entidad, afirma, *"se ha creado un equipo responsable de las gestiones operativas, de asesoramiento, y una unidad especializada en análisis de riesgos, que acompañará a los farmacéuticos que deseen abrir una farmacia, adquirir una licencia o comprar un local para desempeñar su actividad".*

A modo de conclusión, el director general de Arquia Banca reflexiona sobre la creencia de que, en un entorno económico como el actual, el valor diferencial de la entidad reside precisamente en la forma que acompañan a todos los clientes en sus proyectos. *"Nuestro objetivo es poder ser una referencia para el farmacéutico en el momento que tiene que llevar a cabo inversiones de modernización, digitalización o la propia compraventa del negocio",* apunta. No solo desde un punto de vista de producto, concluye Ventura, *"sino dándoles apoyo con un asesoramiento global para poder ofrecerle la mejor opción financiera que se adapte a sus circunstancias".*

"NUESTRO OBJETIVO ES PODER SER UNA REFERENCIA PARA EL FARMACÉUTICO EN EL MOMENTO QUE TIENE QUE LLEVAR A CABO INVERSIONES DE MODERNIZACIÓN, DIGITALIZACIÓN O LA PROPIA COMPRAVENTA DEL NEGOCIO"