

El factor humano en la compraventa de oficina de farmacia: construyendo relaciones sólidas

TÚ TIENES UN SUEÑO, FARMACONSULTING LA SUMA DE MÁS DE 31 AÑOS DE EXPERIENCIA, EL CONOCIMIENTO, LA METODOLOGÍA, LAS HERRAMIENTAS Y UN COMPROMISO INQUEBRANTABLE CON TUS INTERESES.



La compraventa de una oficina de farmacia no se trata simplemente de un intercambio de bienes y activos, sino que también implica un cambio en la gestión y el equipo de trabajo que puede tener un impacto significativo en el éxito y la continuidad del negocio, sin olvidarnos de la repercusión que tiene, a todos los niveles, en el propio farmacéutico o farmacéutica y su entorno. Por lo tanto, el factor humano se erige como un elemento fundamental en todo el proceso. En este sentido, todas las personas que integran el equipo de Farmaconsulting Transacciones tienen muy presente la importancia de las relaciones basadas en la confianza a lo largo del proceso de transmisión de farmacia, y saben que la seguridad, la comunicación efectiva y el trabajo en equipo son pilares fundamentales para establecer relaciones sólidas y tomar la mejor decisión para el futuro.

Seguridad como cimiento de una relación a largo plazo

Lo primero de todo es garantizar la integridad y privacidad de los datos de todas las partes involucradas en este proceso. Con información confidencial en juego, como datos financieros, historias vitales, documentos personales o contratos, entre otros, es fundamental establecer medidas sólidas de confidencialidad y protección. No solo se debe garantizar el cumplimiento de las regulaciones de protección de datos personales, sino que en Farmaconsulting van más allá con medidas extraordinarias, fruto de una política de 'error cero' en este ámbito.

Según indica **Ander Arostegi**, *director de Proyectos, Procesos e Innovación en Farmaconsulting*, "en el sector de la salud los ciberataques aumentaron un 48% en 2022, con especial incidencia en hospitales. Siendo plenamente conscientes de ello, llevamos mucho tiempo elevando nuestro nivel de protección más allá de lo que las normativas indican. Con especial esfuerzo en proteger y formar a nuestro propio equipo, tanto en su ámbito profesional como personal, para así garantizar a todos los y las farmacéuticas que se relacionan con nosotros la seguridad que esperan encontrar".

Comunicación efectiva en cada etapa

Cada persona, cada proyecto y cada momento vital es único, y por eso es importante conocer bien a la persona, saber cuáles son sus expectativas y circunstancias vitales para ofrecer la mejor respuesta y ayudar a hacer que el sueño se convierta en realidad.

Por ello, en el proceso de compraventa de farmacia es esencial que exista una comunicación clara y efectiva en cada etapa. Esto permitirá establecer expectativas, resolver diferencias de forma constructiva, intercambiar información relevante y alcanzar acuerdos, tanto para la parte que adquiere como la que vende. Una comunicación abierta y transparente fomenta la confianza mutua, minimiza los malentendidos y asegura que ambas partes estén alineadas en sus objetivos y requisitos.

"Escuchamos atentamente sus necesidades, aclaramos sus dudas y mantenemos informadas a las partes sobre los avances y cualquier aspecto relevante. Creemos en la importancia de establecer un diálogo continuo para garantizar una buena experiencia en todas las fases del camino", apunta **Yosune Toro**, *asesora patrimonial en zona norte*.

Reducir la incertidumbre y establecer un marco propicio para la toma de decisiones es una máxima para todo el equipo. Al fin y al cabo, esto va de personas, y es en ellas y en la consecución de su sueño donde Farmaconsulting pone el foco.

Trabajo en equipo para lograr objetivos comunes

La compra de una farmacia es una decisión que puede marcar el futuro profesional, familiar y personal de un farmacéutico o farmacéutica. Uno de los grandes hitos patrimoniales de su vida que requiere de una planificación y una reflexión en todas sus fases y desde todos los ángulos. Una transición en la que el profesional puede verse abrumado y sentirse solo. Por este motivo, en Farmaconsulting asignan un equipo de especialistas a cada sueño. Un gran equipo dedicado a tu proyecto al que tendrás acceso en todo momento y que te proporcionará orientación en áreas clave como la financiera, legal, la optimización de operaciones, viabilidad y posicionamiento y puesta en valor de la oficina de la farmacia en el presente, y para el futuro.

La combinación de conocimientos y habilidades de su equipo asegura una perspectiva amplia y una visión estratégica que potencia el éxito en cada compraventa, adoptando un enfoque integral y colaborativo para alcanzar los objetivos comunes. Porque tu proyecto es el suyo.

Innovación, experiencia y conocimiento para superar desafíos

Tú tienes un sueño, Farmaconsulting la suma de más de 31 años de experiencia, el conocimiento, la metodología, las herramientas y un compromiso inquebrantable con tus intereses. Conocen el mercado, en concreto, a más de 21.000 inversores interesados en adquirir una farmacia repartidos por toda España, y tienen el proyecto que mejor se ajusta a cada uno de ellos, con más de 550 farmacias a la venta cada año. Desarrollan tecnologías de vanguardia exclusivas, como el Informe Personalizado de la Demanda de la farmacia (IPD®), que proporciona

datos precisos de la situación real del mercado; el Análisis Enriquecido (AE®) para el estudio de las variables económicas y operativas de la farmacia; un Simulador de Escenarios y Viabilidad (SEV®) para elaborar modelos de inversión, y la Plataforma de Gestor de Ventas (GdV®), que posibilita diferenciar y poner en valor tu farmacia, entre otras tecnologías.

Mikel Fernández, *especialista en el departamento de Análisis*, añade que "dominamos procesos y tecnologías para que todos y todas vayamos en la misma dirección, midiendo el detalle, coordinados, de cara a garantizar una experiencia inmejorable".

Más que una transacción

Con todo, la compraventa de una oficina de farmacia trasciende la mera transacción comercial. Se trata de establecer relaciones sólidas y duraderas con todas las partes implicadas, basada en sólidos estándares éticos, en la confianza mutua y la colaboración. Y lo tienen embebido en cada proceso, en cada contacto contigo. Por este motivo, en Farmaconsulting vas a tener un socio de confianza, un compañero de viaje con el que alcanzar tus objetivos por el camino más efectivo, seguro, profesional y rentable para ti.

Están aquí para acompañarte y guiarte a lo largo de tu trayectoria profesional, superando desafíos y aprovechando oportunidades en el presente y en cualquier proyecto de futuro. Crean en la construcción de relaciones a largo plazo con sus clientas y clientes y, por ello, ponen la seguridad, la eficacia y la especialización al servicio de las personas. +

