

Alphega Farmacia se está focalizando en la atención al paciente

DESDE ALPHEGA FARMACIA, SE ESTÁ CONTINUAMENTE TRABAJANDO PARA AMPLIAR SERVICIOS Y OFRECER MÁS Y MEJOR CONSEJO FARMACÉUTICO. EN ESTA RED EUROPEA DE FARMACÉUTICOS INDEPENDIENTES, TIENEN CLARO QUE LA DISTRIBUCIÓN HA DE DIRIGIRSE A UNA DISTRIBUCIÓN PROVEEDORA DE SERVICIOS. UNA VENTAJA COMPETITIVA DE ALPHEGA FARMACIA ES LA FIGURA DE SU CONSULTOR.



María Jesús Ariza

Alphega Farmacia, red europea de farmacéuticos independientes, fue creada y desarrollada por Alliance Healthcare. **María Jesús Ariza**, su directora, señaló, en una entrevista con IM Farmacias que Alphega Farmacia se está focalizando muchísimo en la atención al paciente, en los servicios. “Creemos que el farmacéutico tiene que ser la persona que lidere la relación con el paciente en su comunidad. Por eso, todo lo que estamos haciendo ahora mismo es darle esas herramientas para que pueda implementar servicios en la farmacia”, declaró.

Preguntada por cuáles son los principales servicios, respondió que tienen una batería de ellos. “Hace poco, hemos lanzado el de formación en ortopedia básica. Es decir, una formación, absolutamente acreditada, que ayuda mucho a la farmacia a dinamizar esa categoría. También tenemos el servicio de análisis de piel y cabello, el de ‘coaching’ nutricional o el servicio de medición de la edad vascular. Además, tenemos a disposición de las farmacias guías para entregárselas a los pacientes; como, entre otras, la guía del cuidador del paciente dependiente, del verano o de la mujer embarazada, etcétera”, indicó.

Más de 6.500 farmacias

La presencia de Alphega Farmacia es internacional. Está presente en nueve países, con más de 6.500 farmacias: República Checa, Francia, Italia, los Países Bajos, Rusia, Alemania, España, Reino Unido y Turquía. A nivel nacional, esta red se distribuye sobre todo donde está Alliance Healthcare. Se encuentra en más de 770 farmacias en España. En Madrid, en Cataluña, en Andalucía, en la zona de Levante, en Castilla y León, en Baleares, etcétera. “Al final, nuestro objetivo es dar el mejor de los servicios a la farmacia y tenemos que ir muy de la mano”, apuntó Ariza. Añade que la evolución de Alphega Farmacia es muy positiva, porque el nivel de satisfacción de la farmacia también ha ido evolucionando y el crecimiento de ambas va relacionado.

¿Con qué los farmacéuticos están más satisfechos? Contestó que, sobre todo, están más satisfechos con la figura del consultor. “Para nosotros, es una ventaja competitiva. Siempre repito que la figura más importante dentro de Alphega Farmacia es el consultor. Es una persona con muy buena base formativa. Suelen ser farmacéuticos, con mucha formación en Marketing y

merchandising. Son gestores de Oficina de Farmacia y ayudan tanto al farmacéutico como a su equipo a conseguir todos los retos, todos los objetivos”, explicó.

Actualmente, Alphega Farmacia cuenta con 27 consultores repartidos por toda España. “La comunicación con la farmacia es muy directa. El consultor es la cara de Alphega Farmacia en la farmacia. Asimismo, todo lo que nosotros conocemos de la farmacia, de los pacientes, de los consumidores viene de la mano del consultor. Muchas veces nos dicen en la farmacia que el consultor es parte de su equipo, que es una persona integrante del equipo de la farmacia”, se congratuló.

Sobre el modelo de distribución en España y su futuro, Ariza defendió que permite que se llegue a todas las farmacias con los medicamentos y éstos, a su vez, a los pacientes. “Es lo bueno del modelo. Ahora bien, no considero que sea viable a largo plazo este modelo si sólo nos circunscribimos, si sólo nos centramos, en lo que es la distribución pura y dura. La distribución se tiene que dirigir a una distribución proveedora de servicios. Nosotros tenemos que ser el link entre el laboratorio, con el que tenemos que colaborar, para que la farmacia y el paciente salgan beneficiados, con la farmacia. Nosotros tenemos que proveer como distribución las herramientas necesarias para rentabilizar la Oficina de Farmacia. Y no nos podemos olvidar del paciente. La distribución también tiene que ofrecer a la farmacia servicios focalizados en el paciente”, argumentó.

A su juicio, la del futuro tiene que ser una farmacia asistencial. “El farmacéutico tiene que liderar la relación con la farmacia en su comunidad. Él tiene que ser el líder. El farmacéutico tiene que tener una relación directa con el paciente”, insistió.

El cometido del stand de Alphega Farmacia en Infarma 2016 era aunar todo lo que supone esta red. En palabras de Ariza, “un sitio cercano”. Igualmente, celebraban su décimo aniversario. “Nuestro posicionamiento ahora mismo como Alphega Farmacia es ‘cerca de ti’. Buscamos con este stand que la gente se encuentre cómoda y cercana”, afirmó su directora. En cada una de las farmacias Alphega se puede recibir consejo farmacéutico personalizado y de primera calidad. +