

“Es por la vía científica y la formación por la que nuestro futuro debe andar”

ESTA FARMACIA DE CUARTE DE HUERVA (ZARAGOZA), QUE ABRIÓ SUS PUERTAS HACE UN AÑO, ES UN EJEMPLO DE CÓMO SE PUEDE REINVENTAR Y REORIENTAR UNA FARMACIA HACIA LA REVALORIZACIÓN POR MEDIO DE LOS SERVICIOS. PROFESIONALES, DE CALIDAD, Y EN ALGUNOS CASOS REMUNERADOS.



Las dificultades que suponía el venir del centro urbano de Zaragoza a un entorno desconocido fueron un estímulo para **Blanca Lobera**, farmacéutica, y su equipo, un farmacéutico adjunto y dos técnicos. Cuarte de Huerva es uno de los tres municipios españoles donde se ha producido el mayor incremento de la natalidad, por lo que ha crecido vertiginosamente en los últimos años. En consecuencia la clientela es predominantemente joven, y han observado que la mayor demanda se centra en las categorías relacionadas con lo infantil. Como farmacia adaptada a los nuevos tiempos que es, apuesta por los servicios, tal y como nos explica Lobera, “*pienso que pocos farmacéuticos dudarán que resulta fundamental ofertar servicios profesionales variados. Antes de comenzar esta andadura, me informé acerca de los servicios más novedosos que se ofrecían en el entorno farmacéutico. Poco a poco, y con*

mucho esfuerzo, estos servicios van obteniendo resultados. Algunos son inherentes a la farmacia y no dan pie a su cobro. Otros, que cuestan un esfuerzo económico en formación de personal y medios técnicos, deberían obtener algún tipo de remuneración. Hoy en día es difícil grabar económicamente según qué servicios, pero es cierto que los que no están remunerados no suelen ser valorados adecuadamente por los usuarios. De hecho el servicio remunerado de nutrición que ofrecemos nos da muchas satisfacciones".

En la Farmacia Blanca Lobera cuentan con un espacio adecuado para impartir charlas y conferencias para sus clientes. Han realizado pruebas como densitometría ósea, conferencias sobre el cuidado del corazón, ictus y su elevado riesgo en las mujeres, incontinencia femenina, flexibilidad de suelo pélvico, homeopatía o cuidados y dermocosmética infantil. Además cuentan con un servicio de ortopedia, y la posibilidad de realizar distintos análisis genéticos, analíticas (Reflotron), grupo sanguíneo y RH, entre otros.

La dermocosmética es otro de los puntos de interés en esta farmacia, que cuenta con una pequeña zona diferencia donde pueden garantizar la privacidad de cada cliente y asesorarle individualmente. "Durante este año hemos dado prioridad a la dermofarmacia, realizando



conferencias sobre fotoenvejecimiento, atopía, maquillaje, tratamientos específicos para los distintos tipos de piel, etc."

Novaltia

Nacida en julio de 2013 de la fusión de Aragofar, líder en Aragón y Vascofar, principal distribuidor en País Vasco, Novaltia marcó un hito dentro

del sector al ser la primera experiencia de éxito de una fusión entre distribuidoras farmacéuticas en España. 200 trabajadores en 4 centros logísticos (Zaragoza, Zaratamo (Bilbao), Vitoria y Calatayud) atienden a más de 1.000 socios, gracias a la fuerte implantación regional; más del 74% en Aragón y en torno al 30% en Bizkaia y Álava. Blanca Lobera ya era socia de Aragofar antes

Simple, elegante y eficaz.

Señaliza tus precios de forma inteligente.



Perfil plástico transparente

Elige entre 4 modelos diferentes: Adhesivo, para Cristal, Madera o el modelo Apxet. Etiquetero basculante de 30 o 40 mm.

ETIQUETA DE PRECIOS

Etiqueta transparente!

Créala fácilmente con el programa informático de tu farmacia. Personalizable con tu logo.

Tira rotulada con categorías

Fondo plateado, uniforme y elegante. Destaca tus productos, precios y promociones. Todas las categorías y subcategorías de farmacia.

93 276 51 74
info@kreamarket.com
www.kreamarket.com



infarma BARCELONA 2015
Nos vemos en el stand G42



kreamarket
SISTEMAS DE
MERCHANDISING



Blanca Lobera

“FARMAPREMIUM APORTA VENTAJAS INDUDABLES PARA FARMACIA Y CLIENTE”

En Aragón, los sucesivos recortes han ocasionado el cierre de cuatro farmacias en los últimos meses. Además, 45 farmacias se sitúan en localidades de menos de 500 habitantes, y reciben una ayuda mínima del gobierno 61 farmacias, lo que sirve para paliar parcialmente estos problemas económicos y no tener que cerrar. Como farmacéutica de medio rural que es, Lobera reivindica el valor de

de la fusión, y la valora positivamente. *“Este crecimiento nos beneficia a todos. Debemos reconocer a la cooperativa que desde que inició su nueva andadura en la actual localización ha ofrecido sus salones para la formación de los socios, algo tan necesario como es disponer de espacios para nuestra actualización profesional”.*

Como farmacéutica, fue de las primeras en sumarse a la tarjeta FarmaPremium, y se muestra satisfecha. *“Esta tarjeta vino a llenar un vacío. Muchas farmacias tenían ya tarjetas de fidelización, pero creo que el servicio, con una tarjeta común a la mayoría de las farmacias, es mejor para el cliente. Por otra parte, esta tarjeta nos proporciona datos realmente útiles para ofrecer al cliente, con la información que el programa facilita”.*

Actualmente Novaltia ayuda a muchos socios mediante la gestión de stocks, y facilita un servicio de ayuda especializada para elaborar el plan de colocación y gestión de las distintas categorías de producto en la farmacia, tanto en el momento de la apertura como más adelante.

Inquietud

Como a la mayoría de los profesionales farmacéuticos españoles, a Lobera le preocupa la continua descapitalización de la farmacia y la inestabilidad económica, *“al no saber entre otras cosas, si se va a cobrar o no la factura del seguro a tiempo. Esto, por sí solo, puede causar en algunos casos la ruina económica de la farmacia. También nos preocupa la amenaza constante por parte de la administración de la salida al mercado de las OTC, tan utilizada para presionar en las negociaciones de convenio, y las sucesivas reducciones en los precios a costa de los stocks de la farmacia. La farmacia quiere y debe subsistir, dando servicio para ser más profesionales y reconocidos en la profesión que amamos, pero además, queremos integrarnos en un sistema de salud que nos reconozca y no nos oprima continuamente. Estos problemas económicos han llevado a la desunión entre los farmacéuticos, al centralizar la preocupación de la farmacia en muchas ocasiones en los precios. Esto puede ser algo que al final redunde negativamente en nuestra profesionalidad”.*

este tipo de boticas, *“en la farmacia rural se realizan un elevadísimo número de guardias, lo que complica la vida personal y la propia formación, por tener que estar siempre disponible para el usuario. Eso no tiene precio, y lo que es peor, no está adecuadamente reconocido”.* Ejerciendo la profesión de farmacéutica titular desde 1981, llegó a la oficina de farmacia desde otros campos, *“y me sorprendí a mi misma cuando me di cuenta de que me gustaba. Disfruto de la relación con los clientes, y con seguir formándome en una profesión tan multidisciplinar. Es mucho lo que podemos transmitir y ayudar a la gente que llega a nuestras farmacias”.*

La apuesta por los servicios que demuestren que los farmacéuticos están cualificados para cuidar y mejorar la salud de la población es, en opinión de Lobera, el camino a seguir. Aprovechando que son los profesionales sanitarios que están en contacto diario con el paciente, y que *“trabajamos con la puerta abierta a todo el que precise información, consejo, ayuda y seguimiento. Debemos recordar que colegios profesionales y sociedades científicas como SEFAC están desarrollando nuevos servicios profesionales, como el SPD, con servicios normalizados. Para que el farmacéutico interesado pueda desarrollar una labor asistencial que él solo difícilmente podría llegar a realizar. Es por esta vía científica y de formación por la que nuestro futuro debe andar si queremos que esta profesión se mantenga, engrandezca y sea reconocida”.*+

**“LOS SERVICIOS
QUE NO ESTÁN
REMUNERADOS
NO SUELEN SER
VALORADOS
ADECUADAMENTE
POR LOS
USUARIOS”**

