

# “Lograr la diferenciación frente al resto del mercado, es un punto fundamental”

140 FARMACIAS REFORMADAS AVALAN LA CALIDAD DE SU TRABAJO Y DE SUS DISEÑOS. EN PERGOLA SE REALIZA UN PROYECTO Y SE LLEVA UNA GESTIÓN DEL MISMO ADAPTADA INDIVIDUALMENTE A LA NECESIDAD DE CADA FARMACÉUTICO Y DE CADA OFICINA DE FARMACIA.

**P**érgola es una empresa especializada en el estudio y ejecución de proyectos de reformas, tanto para particulares como para emprendedores de negocios o empresas consolidadas. También son especialistas en reformas de farmacia. Han realizado un gran número de reformas de todo tipo de farmacias. Los farmacéuticos que decidieron apostar por Pérgola son su mayor propaganda, ya que son ellos mismos los que recomiendan a sus compañeros de profesión que Pérgola es una fantástica elección. Charlamos con

**Miguel Ángel Gil Luque** Socio Director de Reformas y Construcciones Pergola S.L, sobre el diseño de farmacias y sobre sus proyectos de reforma en oficinas de farmacia.

Desde 1999 Pergola lleva realizando todo tipo de obras especializándose en reformas de farmacia. Parte de su éxito reside en la satisfacción de sus clientes. “Nuestra empresa principalmente se ha dado a conocer en el sector farmacéutico gracias “al boca oreja” de clientes satisfechos, que nos han recomendado a otros compañeros. A día de hoy, ya han sido más de 140 farmacéuticos los que nos han confiado la reforma de su farmacia”.

Cuestionado por en qué situación se encuentra el mercado de la reforma de farmacias y el diseño en nuestro país, Gil Luque asegura que el mercado está en “una fase de transición”. “Sin duda hemos atravesado momentos difíciles en los que el sector ha superado diferentes barreras, sobretodo de carácter económico”. Pese al momento complicado, el Socio Director de Reformas y Construcciones Pergola asegura que los farmacéuticos son conscientes de la importancia del diseño para el buen funcionamiento de su negocio. “En muchos casos realizar reformas y mejoras se convierte en una necesidad, por ejemplo para contrarrestar a la competencia. Aunque los tiempos no acompañen, no por ello se puede bloquear el desarrollo del negocio”. El mercado de diseño y decoración de farmacias pretende conseguir la fidelización del cliente a través de la experiencia de compra. “Lograr la diferenciación frente al resto del mercado, es un punto fundamental, esto se consigue a través de un buen diseño”, afirma.

## Tendencias

En la moda, la tecnología,... y en un amplio registro de ámbitos las tendencias son algo fundamental. Tal y como nos comenta Miguel

Ángel Gil, en el diseño de farmacias también sucede. Le preguntamos pues cuáles son las tendencias actuales en diseño y decoración en farmacias. *“La tendencia general es la apertura de la farmacia al cliente, zonas de venta amplias, bien distribuidas y a la última en diseño. La iluminación cobra gran importancia, buscando una correcta visión de la farmacia tanto desde el exterior como en el interior, dotando al producto de una iluminación adecuada con luminarias de bajo consumo tipo led”.*

Respecto al mobiliario utilizado destaca que debe ser versátil, polivalente, con variedad de complementos, que puedan permitir variar la exposición del producto según las necesidades puntuales, y que permitan una comunicación visual fácil de identificar por el cliente.

Cuestionado por qué elementos tienen mayor importancia a la hora de afrontar un proyecto de farmacia, Gil destaca que todo es importante. La fachada, por ejemplo, es importante porque con ella conseguimos que los clientes se sientan atraídos desde el exterior. *“La fachada hay que cuidarla tanto o más que el interior, es la cara más visible del negocio, y es nuestro mejor comercial en la calle. Se trata de un elemento clave”.*

Comenta además que para obtener un buen diseño de la fachada se deben buscar algunos objetivos como, conseguir un carácter diferenciador y muy visible, mejorar el acceso a la farmacia, dotarla de la seguridad suficiente y *“todo ello sin perder de vista la normativa, no todo vale...”*

Destaca que tan importante es la estructura y composición de la fachada, como los materiales empleados en su revestimiento. *“Podemos conseguir, por ejemplo, un acabado atractivo y sencillo gracias al revestimiento en vidrio lacado. Recordamos que hay que tener especial cuidado con las fachadas protegidas arquitectónicamente”,* asegura.

En cuanto al interior de la botica la zona de atención al público es esencial. *“Gana en metros y en luminosidad, además el producto es, cada vez, más accesible. Y, de puertas para adentro, la rebotica se convierte en el espacio optimizado, creando una zona de trabajo cómoda para el personal que realiza las tareas administrativas, y del día a día, en la trastienda de la farmacia”.*

Para el directivo la opción de robotizar cobra aún más sentido cuando se trata de locales muy pequeños pero que disponen de sótano o altillo en donde poder ubicarlo, ganando espacio en la zona de venta. *“Poco a poco está desapareciendo el pensamiento de que “poner un robot es muy caro”. Algunas empresas de robotización ya están ofreciendo la posibilidad de instalar un robot con una inversión inicial a partir de 12.000€ y una mensualidad de mantenimiento”.*

También destaca que otro de los elementos clave en el diseño de farmacia es dotar de una iluminación adecuada a cada zona *“para garantizar que el producto quede correctamente iluminado haciéndolo atractivo para el cliente”.*

## Cómo trabaja Pergola

Una vez el farmacéutico ha decidido que quiere hacer la reforma de su farmacia con Pergola, la empresa realiza un análisis de sus necesidades de la oficina de farmacia en cuestión, e intenta identificar los objetivos que se desean alcanzar tras la reforma.

Para esto, se deben tener en cuenta aspectos tan importantes como el recorrido que han de hacer los clientes dentro de la farmacia, la exposición de producto, así como el espacio de almacenaje y zonas de trabajo para el día a día de su farmacia. Según nos comenta Miguel Ángel Gil, *“una vez identificados los objetivos es interesante definir, entorno a ellos, una estrategia de inversión y, en función del presupuesto del que se dispone, priorizar los que se consideren más importantes”.* Para ello la clave es estudiar cada detalle con antelación, *“para que luego solo quede ejecutarlo según lo previsto, sin realizar demasiados cambios durante la ejecución de la obra, que ocasionarían retrasos e indefiniciones”,* señala.

Destaca además que es necesario definir y planificar con antelación. *“Es fundamental en ese momento la figura del técnico que coordina los diferentes oficios en la obra, y además es interlocutor entre el cliente y los diferentes agentes colaboradores”.*

Le preguntamos qué beneficios puede aportar reformar una botica para el farmacéutico, y Gil Luque lo tiene claro que acometer la reforma de la farmacia supone una inversión importante pero que los resultados se acabarán notando en el rendimiento de la botica.

*“Cuando el farmacéutico, toma la decisión de afrontar la reforma de su farmacia, entre otros objetivos, busca: Incrementar sus ventas, favoreciendo la venta libre, aumentar y mejorar el espacio dedicado a la exposición de productos, renovar y modernizar la imagen de su farmacia, poder prestar nuevos servicios a sus clientes, etc... , con todo esto conseguirá en muchos casos diferenciarse de la competencia”.*

## Buenos colaboradores

Para que un proyecto de diseño cumpla con todas las expectativas que ha puesto el farmacéutico en él, el directivo de Pergola destaca que *“es importante contar con la colaboración de empresas especialistas en el sector”.* Matiza que en su caso llevan más de 140 reformas de farmacias realizadas. Y como dice el dicho, ‘la experiencia es un grado’. Gracias al elevado número de proyectos que han realizado y a la experiencia adquirida pueden anticiparse, de manera eficiente, a las posibles necesidades de sus clientes. También destaca que es muy importante que la empresa que realice la reforma esté muy acostumbrada a coordinar los trabajos con las empresas encargadas de la instalación del mobiliario, robotización, informáticos encargados del software de la farmacia, etc., para conseguir acabar la obra en plazo y de forma coordinada. *“Es fundamental contar con una empresa que, además de ejecutar y coordinar las obras, conozca y domine la normativa municipal, y tramite los permisos ante Ayuntamientos, así como las pertinentes autorizaciones necesarias ante el servicio de ordenación farmacéutica de la Comunidad de Madrid”.* El conocimiento de la normativa evitará incurrir en errores y hacer cosas que después sea imposible legalizar: como instalar máquinas de aire acondicionado en lugares que no cumplan la ordenanza general de protección del medio ambiente urbano, instalar rótulos, cruces o diseñar fachadas que no cumplan la normativa de publicidad exterior o la normativa de Sanidad, etc. *“El farmacéutico tiene que recibir una explicación clara, pormenorizada y concisa de lo que incluye el presupuesto de su reforma, asegurándole que éste contiene todo lo realmente necesario, y que no se quedan cosas en el tintero que incrementen el precio final a pagar, ocasionando desviaciones importantes en lo que tenía previsto invertir inicialmente”,* asegura. +



Miguel Ángel Gil