

# “El farmacéutico valora no tener que preocuparse”

▶ Apotheka apunta a la diversidad de servicios para satisfacer a la botica

**B. GARCÍA SUÁREZ**  
beatriz.garcia@correofarmacologico.com

“Damos a la farmacia todo lo que puede necesitar; salvo medicamentos”. Así resume Joaquín García Vela, el presidente de Apotheka, la actividad de su empresa, dedicada a ofrecer a las farmacias soluciones integrales (mobiliario, diseño, almacenamiento, automatización, *software* de gestión, etc.). Gracias a sus 34 años de servicio, la empresa sabe que lo que más valora el boticario es “que todo esté a tiempo, sin errores, llave en mano; que no tenga que preocuparse por nada”, asegura en entrevista con CF la directora general, Carmen Palos, y que, además, se adecúe “a su personalidad y su público”.

La principal debilidad que detecta, en cambio, “es la limitada aplicación de los criterios empresariales e implantación de cuadros de mandos” en la botica. Esto no ha sido óbice, no obstante, para haber paralizado la inversión en este último año. “La mayoría de farmacéuticos ha entendido que es en tiempos de crisis cuando hay que invertir para diferenciarse”, apunta. A ello ha ayudado, además, la oportunidad que ofrece la fiscalidad, que “hay que aprovechar ahora más que nunca”.

**ESPECIALIZACIÓN EN BIENESTAR**  
La especialización en servicios de salud integrales se está convirtiendo en un atractivo especial para las



Joaquín García Vela, presidente y socio fundador, y Carmen Palos, directora general de Apotheka.

empresas dedicadas a facilitar servicios a la farmacia. Apotheka no es menos. Aunque este proyecto aún no está totalmente definido, Palos avanza que están “trabajando en un gran proyecto, con muchos actores implicados” en la línea de ofrecer servicios integrales de salud, belleza y bienestar a las farmacias. Se trata de “uno de los caminos, pero no olvidemos que no es igual la farmacia a las puertas de un centro de salud que la de barrio o de centro comercial; cada una se tiene que especializar en los servicios que su cliente necesita”, matiza Palos.

Para García Vela, la clave está en “el valor sanitario que el farmacéutico aporta al Estado y al paciente”, que “no está retribuido”.

Por ahora, la empresa afincada en Aragón se centrará en la promoción de la última de sus novedades: la cajonera *Stock Light*. Se trata de un dispositivo pensado para resolver “problemas de almacenaje, *stock* y control con rapidez” para oficinas de farmacia.

**A POR MERCADOS EMERGENTES**  
Buena parte de la estrategia del grupo aragonés se centra en la expansión por mercados internacionales.

Cuenta con presencia en Alemania, Francia, Italia y Portugal dentro de la Unión Europea, y además tiene una consolidada presencia en los países iberoamericanos, a los que sirve gracias a las plantas de producción propias de México y, la más reciente, Brasil. Se trata esta última “de un mercado con oportunidades que en cinco años ha cambiado mucho”, asegura Palos. “El modelo de farmacia allí es muy diferente al nuestro, e implantar algunos conceptos -como la cajonera o los mostradores individuales- ha sido francamente difícil”, relata.

LIBROS



## Un repaso a las dudas más frecuentes sobre la homeopatía

**CF.** El doctor Jacques Boulet, especialista en homeopatía, ha escrito el libro *Respuestas actuales a dudas frecuentes*. En esta obra, que cuenta con el apoyo de los Laboratorios Boiron, repasa las principales dudas y mitos más frecuentes que rodean a un tipo de tratamientos que está despertando mucho interés entre los pacientes españoles y que, como apunta, son un buen complemento a la medicina y la terapéutica tradicionales.

# ¡¡NO TE QUEDES AL MARGEN!!

Margen Farmacias



Ahora puedes unirte a MasFarma, el único grupo de España con más de 300 farmacias asociadas.

Porque tenemos todas las herramientas necesarias para impulsar las ventas y mejorar los márgenes de tu farmacia: marca exclusiva *délités*, un completo plan de marketing para tu farmacia, tarjeta de cliente, estudios de mercado, merchandising, categorización... y muchas más ventajas de peso.

**MASFARMA**  
Grupo de Farmacias  
la fuerza de una gran marca

Tu farmacia depende de ti.  
Decide.

masfarma@masfarma.es / 902 20 20 35