

Consejos útiles a la hora de afrontar la **reforma de su Farmacia**

D. MIGUEL ÁNGEL GIL / REFORMAS Y CONSTRUCCIONES PÉRGOLA, S.L.

1. ANALIZAR LAS NECESIDADES

Antes de comenzar, lo ideal es realizar un análisis de sus necesidades, e identificar los objetivos que se desean alcanzar tras la reforma: Aumentar la zona de venta, reducir la zona de almacén o rebotica, potenciar la venta libre, aumentar la exposición de productos, poder ofrecer nuevos servicios, modernizar la fachada, mejorar la accesibilidad al local, dotar de más iluminación, etc...

Para analizar las necesidades de reforma, 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.

2. PLANIFICAR EL PROYECTO DE MEJORA

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.

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.

En cuanto a "cuándo" ejecutar la reforma de la farmacia, agosto suele ser el peor mes para realizar las obras, cualquier imprevisto suele ser más difícil de resolver. Todo ha de encargarse con antelación, muchos fabricantes e industrias no están al 100% operativos durante este mes.

Por el contrario sabemos, por experiencia, que el farmacéutico suele elegir este mes para realizar

las obras. Suele ser el mes de menos ventas y de vacaciones del personal. Pero, en ocasiones, merece la pena valorar otros factores y plantearse las ventajas que puede tener realizar la reforma en una época diferente del año.

Por otro lado, tomar la decisión entre realizar la reforma con la farmacia abierta o cerrada implica una serie de factores. Si es posible realizar la reforma por fases, con la farmacia abierta, es necesario definir y planificar con antelación los movimientos y traslados en cada una de ellas. Durante el periodo de convivencia entre la obra y la actividad comercial, se deberán marcar ciertas pautas de trabajo: horarios, limpieza, accesos, ruidos. 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.

3. DISEÑO

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.

Se interviene en los elementos de fachada, de manera que los clientes se sientan atraídos desde el exterior. La zona de atención al público 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 tareas administrativas,

y del día a día, en la trastienda de la farmacia.

El mobiliario creemos 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**.

Automatización o Robotización de la farmacia

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.

4. LA IMPORTANCIA DE CONTAR CON EMPRESAS ESPECIALIZADAS

A fin de evitar sorpresas, es importante contar con la colaboración de empresas especialistas en el sector. Existen en el mercado empresas especializadas en reformas de farmacias. En nuestro caso, llevamos más de 140 reformas de farmacias realizadas, de forma que podemos anticiparnos, de manera eficiente, a las posibles necesidades de nuestros clientes.

En temporadas punta, como los meses de verano, en que la producción se puede colapsar, estas empresas han de tener la solvencia suficiente para poder afrontar todo el volumen de trabajo, cumpliendo con

Fachada Raimundo Fernandez Villaverde



Antes



Después

los plazos y calidades acordadas. Una farmacia no se puede permitir el lujo de permanecer cerrada ni un solo día más del acordado por contrato para la apertura al público tras la obra.

Es muy importante que la empresa que realice la reforma este muy acostumbrada a coordinar los trabajos con las empresas encargadas de la instalación del mobiliario, robotización, informática encargados del software de la farmacia, etc., para conseguir acabar la obra en plazo y de forma coordinada.

Además, la gestión de proyecto por parte de un técnico competente, ofrece al cliente el control de todos los aspectos de su reforma para cumplir los compromisos establecidos, sobretodo en 3 puntos fundamentales: coste, plazo y calidad.

En cuanto al mobiliario, igualmente creemos necesario contar con empresas especializadas, que junto con el mobiliario, ofrecen al farmacéutico, otros servicios muy interesantes.

5. ASPECTOS LEGALES DE LA REFORMA A TENER EN CUENTA

Es muy importante 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.

Nuestra recomendación es tramitar, con anticipación al comienzo de las obras, las licencias y autorizaciones necesarias, para que, cuando comiencen las mismas, tengamos los permisos oportunos y la seguridad de que todo lo que vamos a realizar cumple con la normativa vigente.

El farmacéutico, cuando contrata las obras, se convierte en promotor de las mismas, y legalmente asume esta responsabilidad. La ley 32/2006 reguladora de la contratación de obras de construcción le hace RESPONSABLE DIRECTO de los problemas que surjan en la obra y RESPONSABLE SOLIDARIO del contratista, frente a sanciones por irregularidades cometidas por éste.

Así mismo desde julio de 2012 el gobierno aprobó el plan de lucha contra el empleo irregular y el fraude. Es por ello, que debe saber, qué debe exigirle a su contratista principal antes de empezar la obra:

- Que sus trabajadores estén dados de alta y asegurados en la Seguridad Social y que la empresa no tenga deudas con Hacienda.
- Que cuenten con un servicio de prevención de riesgos laborales
- Que esté inscrita en el Registro de Empresas Acreditadas del sector de la construcción
- Que tenga un seguro de responsabilidad civil que cubra los posibles daños a terceros, durante la obra

6. PRESUPUESTOS CLAROS Y TRANSPARENTES

La inversión que se va a realizar es importante así que los presupuestos deben de ir correctamente desglosados, y con el detalle suficiente, para conocer con exactitud lo que realmente incluye, tanto en calidad como en cantidad.

En muchas ocasiones nos encontramos con presupuestos con partidas con muy poca definición o detalle, sin precios unitarios y con trabajos que, sabiendo que finalmente se van a tener que realizar, no se ofertan al principio, con la seguridad que una vez comenzadas las obras, saldrán los típicos comentarios "esto no estaba incluido" y al final la oferta que inicialmente parecía más económica, finalmente resulte la más cara.

Todo esto dificulta mucho al farmacéutico poder comparar presupuestos entre distintas empresas, impidiendo identificar las diferencias entre unas y otras, por lo que nuestra recomendación es que se exijan presupuestos detallados, que sus partidas estén muy bien definidas, para poder hacer una comparación de igual a igual entre las distintas empresas que estén ofertando.

Es también muy importante, para evitar sorpresas, que el farmacéutico haya recibido una explicación clara, pormenorizada y concisa de lo que incluye la oferta, asegurándole que ésta 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.

www.reformaspergola.com