

CÉSAR MARTINEZ, PRESIDENTE DE ALLIANCE HEALTHCARE ESPAÑA

“El español ha demostrado ser un modelo excelente que permite a toda la población el acceso a la salud y el bienestar”

ALLIANCE HEALTHCARE TRABAJA EN COLABORACIÓN CON LOS FARMACÉUTICOS Y LOS LABORATORIOS PARA MEJORAR LA ASISTENCIA SANITARIA. CUENTA CON 26 ALMACENES DE DISTRIBUCIÓN FARMACÉUTICA, 3 ALMACENES DE PRE-DISTRIBUCIÓN Y UN CENTRO DE ENSAYOS CLÍNICOS.

Alliance Healthcare España es un proveedor global de servicios para la oficina de farmacia y para la industria farmacéutica. Cerraron 2016 con muy buenas sensaciones y este año continúan en esa misma línea. Nos sentamos a charlar con **César Martínez**, *Presidente de Alliance Healthcare España* sobre los resultados del pasado ejercicio, sobre los proyectos de futuro de la empresa y sobre los últimos movimientos de la distribución española.

Como hemos adelantado, la empresa cerró 2016 de forma muy satisfactoria. *“Tenemos una muy buena evolución tanto en cifra de ventas como en número de clientes. Pero lo más importante es que seguimos mantenien-*



do nuestra excelente solidez financiera”, comenta el presidente. Añade además que han consolidado su oferta de servicios tanto para la farmacia como para el laboratorio y han aumentado su gama de marcas propias (Boots Laboratories, Alvita y Almus).

Concentración de la distribución

El pasado año estuvo fuertemente marcado por una de las fusiones más grandes de la distribución nacional, un proceso de concentración que parece que es la tendencia en los últimos años. ¿Qué pros y contras cree que tiene? *“Consideramos la concentración del sector como algo inevitable y seguramente necesario para garantizar su sostenibilidad. Empresas grandes y fuertes significan un sector más fuerte y más influyente”,* asegura. Pero matiza que la creación de empresas más grandes *“debe cambiar su forma de gestión y forma de hacer negocios puede llevar a la pérdida de cercanía con el cliente. Las fusiones por sí solas no garantizan mayor eficiencia o rentabilidad: simplemente, crean una situación en la que se pueden aplicar medidas que sí que provocan ahorros”.*

En este sentido le preguntamos al presidente si se están planteando unirse con otras operadoras y nos asegura que *“Alliance Healthcare siempre está abierta a nuevas oportunidades de negocio (que no tienen que ser necesariamente una fusión) en beneficio de la eficiencia y de la salud de los/las pacientes”.*

Un modelo excelente

¿Cree que el modelo de farmacia español sigue siendo el adecuado? *“Sí, el modelo español ha demostrado ser un modelo excelente que permite al toda la población el acceso a la salud y el bienestar. Pero siempre podemos evolucionar sin tener que cambiar la regulación”.* César Martínez también considera que hay varios servicios que están funcionando en otros países y que podríamos aplicar en nuestro país. *“Si fuéramos capaces de superar las barreras en España, podrían ser muy útiles para la farmacia y los/las pacientes de nuestro país, por ejemplo en algunos países se está haciendo vacunación en las propias farmacias, o seguimiento de nuevos tratamientos”,* comenta.

Beneficios para sus clientes

Preguntado por los beneficios y servicios que ofrecen a clientes destaca, en primer lugar, que ofrecen a la industria una solución global a todas sus necesidades, sea cual sea la fase en la que se encuentra el ciclo de vida de sus productos. En segundo lugar, el trabajo conjunto con los laboratorios *“nos permite ofrecer, no sólo las mejores condiciones para la farmacia, si no las mejores estrategias y herramientas para que el producto llegue al paciente”.* Y en tercer lugar tienen una oferta completa que cubra las necesidades de la oficina de farmacia. *“Además de un servicio de distribución excelente, le ofrecemos marcas propias con la mejor calidad, servicios para una mejor gestión de la oficina de farmacia, formación*



“EMPRESAS GRANDES Y FUERTES SIGNIFICAN UN SECTOR MÁS FUERTE Y MÁS INFLUYENTE”

para potenciar el rol sanitario del farmacéutico y servicios para incidir en la prevención y detección precoz de patologías”.

Formación

La formación es muy importante para dar herramientas a los farmacéuticos que ayuden a mejorar la calidad de vida y salud de sus pacientes mediante el desarrollo de un modelo profesional (excelencia en la atención a la ciudadanía) y rentable. *“Desde Alphega Farmacia, por ejemplo, potenciamos la formación tanto para los y las titulares como para todo el equipo oficial, a través de nuestros consultores y consultoras”.*

El calendario de formación que se crea en función de las necesidades específicas de la farmacia es muy variado: todo lo relativo a recursos humanos y gestión de equipos, optimización del punto de venta, atención al/a la paciente, coaching de mostrador, formaciones en determinadas patologías, etc. La formación puede ser tanto presencial como online. Al respecto Martínez comenta que *“desde la experiencia de nuestro trabajo hemos detectado algunas áreas de la farmacia en las cuales se requiere una formación más profunda para poder ofrecer un mejor servicio. Para ello hemos desarrollado dos cursos online acreditados: Ortopedia básica para farmacéuticos comunitarios y Nutrición en situaciones especiales (patologías y diferentes etapas de la vida)”.* +

¿Qué les parece la actual política de precios?

“La política de ahorro del Ministerio se basa en su política de precios. Desconocemos en detalle cómo será el futuro decreto. El ahorro en la factura farmacéutica debería basarse en una política de uso racional, en la cual la prevención tuviera su lugar. Llevar los precios a valores bajísimos puede tener su eficacia, pero también tiene sus efectos indeseados: probablemente algunos problemas de abastecimiento o de precios elevadísimos de medicamentos innovadores tienen su origen en la necesidad de los laboratorios de encontrar un cierto nivel de rentabilidad para sus inversiones en I+D y su trabajo día a día”.