

JAVIER CASAS, DIRECTOR GENERAL ALLIANCE HEALTHCARE

“Nos hemos consolidado como un proveedor global de servicios para el sector farmacéutico”

EN ALLIANCE HEALTHCARE TRABAJAN DÍA A DÍA PARA ACOMPAÑAR AL FARMACÉUTICO EN SU LABOR DE MEJORAR LA CALIDAD DE LA SALUD, OFRECIÉNDOLE SOLUCIONES QUE LE AYUDEN A TENER ÉXITO.

La empresa opera como distribuidor mayorista en todo el territorio español, es por ello que para nuestro especial de la distribución no podíamos dejar pasar la oportunidad de hablar con su *Director General, Javier Casas*.

Lo primero que le pedimos al director general es que nos valore el pasado ejercicio, aunque sabemos que para la empresa el año fiscal que abarca del 1 septiembre al 31 agosto, y que por lo tanto todavía no tienen datos anuales consolidados y auditados pero, nos adelanta que *“el 2017 ha sido un buen año para la compañía”*. *“Estamos muy orgullosos de la evolución de Alliance Healthcare. Nos hemos consolidado como un proveedor global de servicios para el sector farmacéutico con una oferta profesional orientada a las necesidades del mercado. Año tras año, seguimos manteniendo nuestra excelente solidez financiera, lo que nos permite ser un proveedor de confianza hoy y en el futuro. Además, hemos aumentado nuestra gama de marcas propias con nuevas referencias (Boots Laboratories, Alvita y Almus) y el lanzamiento inminente de nuevas marcas”*.

Le preguntamos sobre el proyecto SEVeM sobre la identificación única de medicamentos, y Casas asegura que están preparados para afrontar el reto y que además pueden ayudar al resto de agentes, especialmente a las farmacias, a afrontarlo también con éxito. *“Gracias a nuestra dimensión internacional hemos creado un grupo multidisciplinar compuesto por personas de varios países trabajando en este tema desde hace ya mucho tiempo”*. ¿La información que conlleva SEVeM favorecerá la adherencia? *“Desde Alliance Healthcare consideramos que esta adaptación es una in-*



versión que aportará al sector muchos y grandes beneficios. En primer lugar, garantizará la seguridad en la cadena de suministro en beneficio de los/las pacientes. Y, a medio plazo, es probable que favorezca la adherencia gracias a la información que proporciona y que podría ser la base para mejorar el seguimiento de los tratamientos”, manifiesta.

Necesidades de la farmacia española

Preguntado por qué otros servicios necesitan las boticas de nuestro país nos comenta que requieren de un proveedor que les ofrezca soluciones profesionales y reales a sus necesidades. Unas necesidades cambiantes, que obedecen a un entorno cada vez más exigente. *“Necesita un/a compañero/a que le asesore en la gestión del negocio, -añade Casas- que le ofrezca herramientas ágiles y eficientes para el día a día y que le acompañe en el desarrollo de una atención farmacéutica cercana e innovadora. Necesita un partner en quien poder confiar, con quien compartir los mismos valores y que le asegure una sostenibilidad a largo plazo basada en la ética, la legalidad y el compromiso con la salud, las personas y el entorno”.*

El director general nos comenta algunos de los servicios y beneficios que ofrecen a sus clientes. Explica que ellos apuestan por servicios que faciliten el día a día de la farmacia. En este sentido, cuentan con Alphega Farmacia como propuesta de apoyo integral al farmacéutico/a, cuyo objetivo es ayudarlo a obtener una mayor rentabilidad en sus compras y en sus ventas y un consejo diferencial a sus pacientes, gracias a un servicio permanente de formación presencial y online y servicios y campañas de prevención y detección precoz. Además, proporcionan asesoramiento sobre gestión económica y de recursos humanos, para impulsar la vertiente de la oficina de farmacia como negocio.

También desarrollan herramientas que faciliten la gestión diaria de la farmacia. Algunos ejemplos son el servicio de devoluciones online y los módulos de Alliance Healthcare en Farmatic, que permiten realizar las principales gestiones con nuestra empresa a través del programa de gestión de la farmacia.

El papel de la distribución española

¿Qué papel es el que está teniendo la distribución española para el buen desarrollo de la Oficina de Farmacia? *“La distribución es un agente clave dentro de la cadena de suministro farmacéutico. Y lo es tanto para la farmacia como para el laboratorio. Pero sobretodo lo es para el/la paciente. La colaboración y la creación de sinergias es la vía para la sostenibilidad del sector”.*

“En Alliance Healthcare -añade- , gracias a nuestra experiencia como distribuidor farmacéutico, tenemos un buen conocimiento de la farmacia. Además, gracias a nuestra presencia internacional, tenemos una relación con los laboratorios que va mucho más allá de la relación entre proveedor-cliente. Si unimos este conocimiento, con nuestra capacidad de innovación y el potencial de todas las marcas y servicios que tenemos, el resultado es una oferta única y diferenciada que permite cubrir las necesidades de salud y bienestar de los/las pacientes”, asegura Casas.

La importancia digital

La digitalización está presente en muchísimos aspectos de nuestra vida y la oficina de farmacia no lo podía pasar por alto. Le pregunta-

mos a Javier Casas cómo debería ser la presencia digital de las oficinas de farmacia en un futuro a corto plazo. *“Es obvio que el mundo digital ha llegado para quedarse y que no podemos darle la espalda. Pero desde Alliance Healthcare, entendemos que la gran baza de la farmacia es el desarrollo del consejo del farmacéutico/a, como elemento diferenciador*

y que aporta valor, respecto a portales de venta on-line puramente basados en precio”, testifica.

En el caso de que la farmacia quiera desarrollarse en el ámbito digital y potenciar este aspecto de su negocio, lo primero y más importante es conocer en profundidad sus características. Casas destaca que no todas las farmacias están preparadas para lanzarse a la creación de un e-commerce y, en muchos casos,

rentabilizarlo resultará muy costoso. *“En la venta online la competencia es muy dura y, por regla general, la diferenciación está en el precio”.*

Alliance Healthcare pone a disposición de la farmacia un equipo de consultores de Alphega Farmacia, expertos en el área digital y que acompañan al farmacéutico a recorrer este camino de forma rentable y diferencial.

Además, y teniendo en cuenta que la transformación digital va más allá de la digitalización de canales ya existentes, Alliance Healthcare cuenta con un equipo de innovación cuyo objetivo es mejorar las herramientas tanto internas como aquellas que ofrecemos nuestros/as clientes/as, por lo que el área digital es su principal foco de atención.

Retos

Finalizamos la entrevista preguntado a Javier Casas cuáles son los principales desafíos de la distribución farmacéutica, destaca que serán varios. *“Mantener la rentabilidad y una sólida estructura financiera, la adaptación las Buenas Prácticas de Distribución y la preparación para cumplir con las exigencias de la directiva antifalsificaciones. Todos ellos retos apasionantes y para los que Alliance Healthcare está preparada”*, sentencia.

También asegura que se presenta el reto de abordar las nuevas exigencias de pacientes y consumidores/as en este mercado único. *“Podemos decir que nos queda un largo recorrido como sector: desde Alliance Healthcare abogamos por garantizar la solvencia financiera a medio, y trabajar en favor del/de la cliente/a a largo plazo, con el foco siempre puesto en el/la paciente”*. +

**“EN ALLIANCE HEALTHCARE
GRACIAS A NUESTRA EXPERIENCIA
COMO DISTRIBUIDOR
FARMACÉUTICO, TENEMOS UN BUEN
CONOCIMIENTO DE LA FARMACIA”**

