

JOACHIM TEUBNER, DIRECTOR GENERAL DE ARISTO PHARMA

“El farmacéutico es muy importante y queremos ser su aliado”

DESDE ARISTO PHARMA DEJAN CLARO QUE ES NECESARIO OFRECER UN BUEN SERVICIO AL FARMACÉUTICO, Y LE PROMETEN SER RÁPIDOS Y DÁRSELO DE FORMA PERSONALIZADA. EN EL ÚLTIMO AÑO; ESTE LABORATORIO DE MEDICAMENTOS GENÉRICOS SE HA INTRODUCIDO EN EL ÁREA DEL DOLOR, HA POTENCIADO LA DE GINECOLOGÍA Y HA CRECIDO EN SU RED DE FARMACIAS.

El foco de atención de Aristo Pharma está en la salud y el bienestar de las personas. **Joachim Teubner**, su director general, se muestra satisfecho con 2018: “Ha sido un buen año para nosotros, un año de muchos nuevos proyectos. Hemos empezado con el área de Ginecología, hemos seguido con el área de Dolor y hemos crecido en nuestra red de farmacias. Estamos muy contentos con la evolución”. Se han cumplido las expectativas marcadas.

El lanzamiento de la línea de Dolor, con una red de 20 personas trabajando en ella, ha sido un proyecto muy importante para Aristo Pharma. Se ha realizado mucho esfuerzo para que sus productos sean conocidos entre los médicos especialistas en dolor. Ha sido un paso más en la especialización del laboratorio. El objetivo, además de estar muy presente en la Oficina de Farmacia, su principal canal, es “atender al médico en unas indicaciones especiales, como Ginecología o Dolor, y estar en la parte de los hospitales”. Esta última es un área en la que se encuentran aumentando porfolio y que van a fortalecer en 2019.



La meta para este año es superar los 100 millones de euros en facturación y alcanzar un crecimiento de doble dígito en porcentaje. Teubner admite que es una propuesta ambiciosa, aunque en 2018 se consiguió una subida de doble dígito, pero el objetivo de este año, podría depender de cómo se desarrolle en el ámbito político el tema de las subastas de medicamentos en Andalucía, en las que Aristo Pharma participa, ya que el acuerdo entre el Partido Popular y Ciudadanos para gobernar



dicha región establece el fin de las subastas. Teubner opina que *"las subastas son una decisión política de contención de gasto, no es decisión de las compañías farmacéuticas al igual que otras medidas como Precios Menores o de Referencia, no siendo la decisión de los laboratorios, sino del Estado o la comunidad competente"*.

Este directivo subraya que *"Aristo adecúa su política comercial en cada país, según las reglas de las Administraciones locales y también lo hace en España, acorde a las normativas de las diferentes CCAA"*. Del mismo modo, añade que *"Aristo quiere estar presente en todo el territorio español"* y que *"en Andalucía sólo puede hacerse hoy por hoy a través de la subasta"*. Por otro lado, *"Aristo mantiene y crea puestos de trabajo en España, contribuyendo al desarrollo de su tejido industrial, ya que una de las principales fábricas del grupo, Medinsa, se encuentra en Torrejón de Ardoz (Madrid)"*.

Por último, sobre este tema, apunta que, aunque *"las subastas andaluzas tienen un peso importante en nuestra facturación, llevamos ya tiempo trabajando en nuevas líneas de venta en farmacias, en hospitales y en visita médica"*. Teubner indica que *"el farmacéutico es un estamento clave para Aristo y se quiere trabajar con él ofreciéndole productos de alta calidad, producidos en las fábricas del grupo, localizadas en Alemania y España"*. Asimismo también, especifica que quieren *"ofrecer actividades y servicios de ayuda a la farmacia y formar alianzas con los colectivos farmacéuticos, para promover conjuntamente el desarrollo de la farmacia"*.

Al farmacéutico, Aristo Pharma le proporciona *"un buen servicio"*. *"Hay que ser rápidos y ágiles, hay que acercarle cosas que le interesan, hay que ser un aliado del farmacéutico"*, determina. Teubner comenta que, siendo *"una compañía nueva y pequeña"*, pueden darle *"un servicio algo distinto que el establecido en las compañías que llevan mucho tiempo en el mercado"*. *"Para nosotros, la farmacia es clave. El farmacéutico es muy importante y queremos ser su aliado y ayudarle en lo que podamos"*, insiste. Remarca que el tener un servicio personalizado y cercano al farmacéutico favorece en cuanto a rapidez y fiabilidad de entregas.

Por otro lado, preguntamos al director general

por los medicamentos que más distribuyeron en 2018. Responde que, por volumen, fueron el Omeprazol y el Metamizol. Del primero, facturaron 11,6 millones de euros y movieron 5,5 millones de unidades. Del segundo, facturaron ocho millones de euros y movieron 6,4 millones de unidades. Otros que estacaron fueron el Paracetamol, Ácido Acetilsalicílico y Enalapril.

El laboratorio es ambicioso en cuanto a lanzamientos para 2019. *"Queremos lanzar más de 100 presentaciones"*, comunica. Habrá nuevos productos de OTC, de genéricos y de las citadas líneas de Dolor y de Ginecología. Tadalafilo, Agomelatina, Prasugrel, o Hidroxicloroquina son algunos de los principios activos que estarán en las novedades. Y habrá nuevos productos destinados a hospitales como un nuevo parche hemostático, llamado Hematrix.

Estancado

¿Se va en la buena dirección en lo que se refiere al fomento del medicamento genérico? Teubner analiza que *"el genérico en España se ha estancado"*. Insta al Gobierno a que tome medidas políticas que favorezcan el genérico. *"Es muy difícil competir en mismo precio con la marca, o cuando el médico puede recetar al mismo precio el producto que ha recetado durante toda la vida. No hay un incentivo para el médico"*, manifiesta. Hace hincapié en que *"el sistema sanitario no sería sostenible sin los genéricos y la marca no bajaría de precio"*. A su juicio, tanto medicamentos de marca como genéricos tienen su justificación de existir. Si la marca no deja mercado, el genérico lo tiene más difícil. Teubner pondría un incentivo al genérico; ya que *"la marca ha tenido mucho tiempo para explotar su negocio durante la vida de la patente"* y *"el genérico debería contar con un incentivo para tener su justificación de ser"*. Teubner expresa que los políticos deberían velar por un sistema sanitario sostenible. *"Y el genérico es una parte esencial de este sistema."*

'Aristo Camina', un evento muy importante cada año

En 2018, la III edición de *Aristo Camina* recaudó 15.715 euros para la construcción de un centro sanitario en Kenia en el marco de un proyecto de Farmacéuticos Sin Fronteras. *"Es un evento muy importante que hacemos cada año. Es un camino solidario en el que empleados de Aristo Pharma y Medinsa se involucran visitando farmacias para presentar el proyecto"*, describe Joachim Teubner. En la primera edición (2016), se recorrió el Camino de Santiago. En la segunda (2017), el Camino de Caravaca, en Murcia. En esta tercera, el Camino Real de Guadalupe. En 2019, se continuará hasta Fátima (Portugal). *"Es una buena forma de que el farmacéutico vea que no sólo hay comerciales, que hay personas detrás, en el laboratorio. Del departamento de calidad, de almacén, de mantenimiento, de marketing, de administración, etcétera. La gente está muy orgullosa de poder presentar la compañía al farmacéutico de una manera distinta y muy cercana"*, puntualiza el director general. Además, subraya que se hace con un fin solidario. Como novedad, en 2018, voluntarios de la compañía viajaron a Kenia para conocer de primera mano el proyecto de Farmacéuticos Sin Fronteras al cual se donaron los más de 15.000 euros recaudados. *"Es un paso más para que la gente se identifique con la acción solidaria que estamos llevando a cabo"*, dice. Está previsto que esta acción solidaria perdure a largo plazo.

Si no se fomenta el genérico, el gasto sanitario se dispara por las nubes", alega. De acuerdo con sus palabras, el genérico hace que baje el precio del medicamento y que el sistema sea sostenible. +

EL LANZAMIENTO DE LA LÍNEA DE DOLOR, CON UNA RED DE 20 PERSONAS, HA SIDO MUY IMPORTANTE PARA ARISTO PHARMA