

JAVIER CASAS, DIRECTOR GENERAL DE ALLIANCE HEALTHCARE EN ESPAÑA

# La prioridad de Alliance Healthcare es ayudar a la farmacia a adaptarse a la Nueva Normalidad

ALLIANCE HEALTHCARE SE HA POSICIONADO COMO UN PROVEEDOR GLOBAL DE SALUD. CONSTRUYE DÍA A DÍA SU OFERTA DE VALOR PARA PODER OFRECER AL SECTOR SERVICIOS Y PRODUCTOS QUE VAYAN MÁS ALLÁ DE LA SALUD. SU OBJETIVO DESDE EL PRIMER MOMENTO, DE LOS TIEMPOS COMPLEJOS QUE ESTAMOS VIVIENDO POR EL COVID-19, ERA APOYAR A LAS FARMACIAS.



**E**ste año ha supuesto un reto como pocos. "Nos hemos enfrentado a una situación totalmente nueva para todos. Para Alliance Healthcare, como para el resto de la sociedad, han sido tiempos complejos, pero teníamos claro cuál era nuestro objetivo desde el primer momento: apoyar a las farmacias, que han estado en primera línea ayudando en la contención del virus y atendiendo a la ciudadanía de la mejor manera posible", manifiesta **Javier Casas**, su director general en España.

Todo el equipo de Alliance Healthcare se ha volcado en ello. Se han acelerado procesos que ya estaban en marcha para adaptarlos a la nueva situación de la manera más eficaz y eficiente. "Hemos acompañado a nuestros clientes en todo momento de manera telemática", comunica. Promete que ahora seguirán a su lado, adaptándose a la realidad de cada farmacia y poniendo a su disposición todos sus recursos disponibles

El año fiscal se cierra para Alliance Healthcare en agosto. Casas explica que el último ha sido un año de inversiones importante, con la ampliación de Alloga en la zona de Borox y el nuevo almacén en la zona de Cataluña. "Marcas como Alvita han visto reforzada su posición en el mercado, consolidando todo su portfolio de productos", se congratula. También ha incorporado nuevas referencias que han tenido una gran acogida en el mercado.

¿Qué proyectos de los que han realizado destacaría? Rubrica que la crisis sanitaria los ha llevado a buscar nuevas formas de poder estar cerca de sus farmacias. Con este objetivo en mente, nació su nuevo espacio de formación para farmacias, Alliance Healthcare Academy, un proyecto que busca desarrollar al máximo las competencias profesionales de los farmacéuticos. "Es una herramienta que nos ha hecho especial ilusión, ya que ha sido un gran reto poder lanzarlo en el menor tiempo posible y con la calidad necesaria", revela. En este "gran logro" han trabajado muchas áreas de la compañía.

Igualmente, resalta el papel de Alvita, una marca de la que se sienten especialmente orgullosos, puesto que "se ha adaptado en tiempo récord a las necesidades de la sociedad y de las farmacias". "Hemos podido ofrecer a nuestros clientes productos de primera calidad y a un gran precio", añade. Insiste en que, a lo largo del año, Alvita ha seguido aumentando su portfolio de productos. Actualmente, por ejemplo, ya tienen disponibles mascarillas de su marca propia, Alvita.

## Sale reforzado

Respecto a lo que aporta al sector el actual modelo de distribución farmacéutico, analiza que "el modelo de distribución farmacéutica es un modelo ya consolidado". "Llevamos años demostrando todo lo que podemos aportar al sector salud y, durante esta crisis, se ha visto reforzado", observa. Gracias a su gran capilaridad, se tiene la posibilidad de abastecer a las farmacias y éstas a los ciudadanos, en muy poco tiempo y asegurando la calidad del servicio.

Casas sostiene que "Alliance Healthcare hace mucho que no es sólo un

**"MARCAS COMO ALVITA HAN VISTO REFORZADA SU POSICIÓN EN EL MERCADO, CONSOLIDANDO TODO SU PORFOLIO DE PRODUCTOS"**

**"WBA TIENE PRESENCIA EN CHINA E ITALIA Y PUDIMOS APLICAR ALGUNOS DE SUS APRENDIZAJES CON MAYOR CELERIDAD"**

distribuidor farmacéutico", sino que se ha posicionado como un proveedor global de salud. "Construimos día a día nuestra oferta de valor para poder ofrecer al sector servicios y productos que vayan más allá de la salud", pronuncia. La idea es que aporten valor añadido.

Ante el Covid-19, repite que la prioridad principal para ellos fue asegurar el servicio a las farmacias, su seguridad y la de toda su plantilla. Al formar parte de un grupo multinacional, apunta, cuentan con una pequeña ventaja: "WBA tiene presencia en China e Italia y pudimos aplicar algunos de sus aprendizajes con mayor celeridad". Aplicaron sus planes de contingencia, reorganizaron almacenes y adaptaron su política de teletrabajo, entre otras acciones.

"Nadie está preparado para algo así, pero contamos con unos protocolos de seguridad muy claros que nos han ayudado a seguir, creemos, con éxito", ratifica. Readaptaron numerosas iniciativas y procesos para poder apoyar a la farmacia en todo momento, "ya que han sido y seguirán siendo un elemento esencial e indispensable en la lucha contra el Covid-19". Abordamos con él el tema de los desabastecimientos. Testifica que

**"ALLIANCE HEALTHCARE HACE MUCHO QUE NO ES SÓLO UN DISTRIBUIDOR FARMACÉUTICO"**

"nos encontramos ante un problema global, que afecta a toda la industria". Apostilla que la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (Aemps) trabaja en un Plan de Garantías de Abastecimiento que parte de la mejor base posible, "del reconocimiento de la existencia del problema y la declaración de voluntad de colaboración con los agentes del sector". Alliance Healthcare, "como distribuidor y actor esencial del sector", está dispuesto a colaborar en cualquier iniciativa que ayude a paliar sus efectos.

En relación con el e-commerce, Casas interpreta que "toda esta crisis ha acelerado la venta online y será una tendencia que crecerá exponencialmente". Están trabajando en varios proyectos que permitan a la farmacia potenciar su sell-out. Uno de los que han desplegado en el último año es la Tarjeta Fidelidad Alphega Farmacia. Este proyecto les está facilitando, "y así lo han percibido las farmacias", utilizar herramientas digitales para contactar al paciente y atraerlo hacia la farmacia.

Esta pandemia mundial ha traído también una crisis económica que afectará a todos los sectores, así que tanto para Alliance Healthcare como para todo el país será el desafío principal. "Intentaremos salir reforzados", formula. Con esta situación presente, su prioridad principal es seguir ayudando a la farmacia a adaptarse a esta Nueva Normalidad, asegurando que pueda seguir atendiendo a sus pacientes con total seguridad. +