

“Los efectos de este 2020 no acabarán con el cambio de año”

REPASAMOS CON JAVIER CASAS LO QUE HA DADO DE SÍ EL AÑO QUE AHORA ACABA, UN AÑO DE ADAPTACIÓN EXPRES EN EL QUE SE HAN PUESTO AL SERVICIO DE LOS CLIENTES DESDE EL PRIMER MINUTO Y HAN ESTRENADO NUEVOS SERVICIOS COMO ALLIANCE HEALTHCARE ACADEMY, UNA HERRAMIENTA FORMATIVA 100% DIGITAL PARA LOS FARMACÉUTICOS O ALPHEGA SALUD, DIRIGIDO A LOS PACIENTES.



Javier Casas

Para bien o para mal, 2020 va a ser un año que recordaremos siempre. A punto de terminarlo, **Javier Casas**, director general de Alliance Healthcare, hace balance sobre cómo ha sido liderar una industria, la de la distribución farmacéutica, que ha estado en primera línea de la pandemia. Algo que define como “complicado”, porque no se puede comparar con ningún otro y porque “los efectos de este 2020 no acabarán con el cambio de año, sino que nos acompañarán en los próximos”.

Por tanto, señala, “creo que debemos poner el foco en valorar todo lo positivo de este año y utilizarlo para mejorar en los siguientes”. Como compañía del sector salud han sido testigos de la importancia que tienen las farmacias en la vida de todos los españoles, convirtiéndose “en puntos de luz esenciales en todos los barrios, adquiriendo un papel fundamental en la lucha contra la Covid-19”. En definitiva, “un año de aprendizaje y mejora que nos debería aportar mucho para los siguientes”.

Tal y como relata Casas, ha sido un año de adaptación exprés en el que se han puesto al servicio de los clientes desde el primer minuto. “Hemos notado un cambio claro en las deman-

das, pero gracias a nuestro componente internacional hemos podido adaptarnos a estos cambios antes de que se sucedieran, pues la tendencia ha sido la misma que había sucedido semanas antes ya en Italia y China. Los ciudadanos han cambiado sus necesidades al llegar a la farmacia, priorizando las 'Categorías Covid' en detrimento de otras categorías como podría ser la dermofarmacia", apunta.

Además, a lo largo del año la empresa de distribución farmacéutica ha realizado diferentes iniciativas que les han permitido "seguir al lado de nuestras farmacias de la manera más práctica y segura para todos".

Facilidades para pacientes y farmacéuticos

Con esto en mente, Alphega Farmacia ha lanzado un innovador servicio en colaboración con MyHospital, Alphega Salud, para que los pacientes de la farmacia puedan reservar cita con médicos de diversas especialidades, entre ellos especialistas en coronavirus. "El paciente accede mediante videoconferencia al médico especialista, quien realiza una evaluación diagnóstica y prescribe el tratamiento necesario que le llegará al paciente para descargar en su teléfono y mostrarlo de manera cómoda a su farmacéutico para realizar la compra y el posterior seguimiento", explica el directivo.

También han puesto en marcha Alliance Healthcare Academy, una herramienta formativa 100% digital con la que los farmacéuticos pueden desarrollar al máximo sus competencias profesionales. Según detalla Casas, "este proyecto nació de 0 a mitad de año y a día de hoy ya cuenta con 22 píldoras formativas que suponen más de nueve horas de formación creada en exclusiva para la farmacia comunitaria". De igual modo, destaca Alvita, marca de cuidado al paciente de la compañía, "que ha sabido adaptarse a la realidad de la farmacia aumentando su porfolio de productos con los más demandados en cada momento, incluyendo geles hidroalcohólicos, mascarillas, portamascarillas, nuevos geles de manos, etc."

No obstante, en su opinión no hay que olvidarse de que "esta pandemia ha generado una crisis mucho más que sanitaria, una crisis que ha impactado en todos los sectores de la sociedad y en toda la ciudadanía. Nos hemos visto obligados a reinventarnos y a potenciar experiencias digitales que nos permitieran seguir al lado de nuestros clientes, como las visitas virtuales a farmacias. Los hábitos de consumo han cambiado enormemente y el eCommerce ha generado un impacto muy importante en el comercio de barrio y, por tanto, en la farmacia comunitaria".

Es cierto, puntualiza el especialista, que en marzo hubo picos de demanda por la previsión de compra del ciudadano previa al confinamiento, pero, en general, y excluyendo los 'Productos Covid', "la facturación de las farmacias en lo que llevamos de año es menor comparado con el año pasado".

En cuanto a los objetivos de la compañía para 2021, el director general lo tiene claro. "Seguir apoyando a la farmacia comunitaria como estable-

cimiento básico de salud para la ciudadanía. Desde Alliance Healthcare creemos firmemente que se deben aumentar las funciones de las farmacias españolas, pues han demostrado a lo largo del año lo importantes que son para sus vecinos y el eslabón esencial que pueden ser para el Sistema Nacional Salud". No es momento de detenernos, insiste, sino de seguir creciendo y de apostar por las farmacias como lugares de atención sanitaria próximos a la ciudadanía.

De la misma forma, "nuestro papel en el almacenaje y distribución de las diferentes vacunas diseñadas para combatir la Covid-19 va a ser un elemento muy importante durante el año que comienza".

"LOS CIUDADANOS HAN CAMBIADO SUS NECESIDADES AL LLEGAR A LA FARMACIA, PRIORIZANDO LAS 'CATEGORÍAS COVID' EN DETRIMENTO DE OTRAS CATEGORÍAS COMO PODRÍA SER LA DERMOFARMACIA"

2021, "un año desafiante"

Ahora bien, respecto a cómo se desarrollará 2021, Casas no se atreve a realizar demasiadas previsiones. "Son momentos complicados, nos encontramos ante una crisis sanitaria económica que nunca antes habíamos vivido. Será un año desafiante para todos los sectores, para el país entero, y también para el resto del mundo". Como ha comentado antes, en Alliance Healthcare están enfocados a seguir siendo una empresa de referencia en el sector salud, colaborando con la industria farmacéutica y las instituciones y ayudando a las farmacias potenciando su rol como profesionales sanitarios.

"Seguiremos trabajando día a día atentos a cómo se sucede el año", incide. Por parte de la compañía, la gran novedad del próximo año serán las nuevas instalaciones en Cataluña, situadas en Viladecans, Barcelona. "Es una apuesta de presente y de futuro y una clara muestra de nuestra apuesta por el mercado catalán. Mejoramos nuestra capacidad en la zona, aumentado el número de referencias y la automatización del almacén". En estas nuevas instalaciones, agrega el directivo, "vamos a combinar nuestras diferentes capacidades y conocimiento de negocio en el entorno de pre-distribución, distribución y también de ensayos clínicos para poder ofrecer soluciones innovadoras e integradas a todos los agentes del sector, extrapolables a otros territorios".

A nivel nacional y global, Javier Casas valora el hecho de que la distribución farmacéutica lleve años demostrando todo lo que puede aportar al sector salud. "Es un modelo ya consolidado que ha demostrado su gran capacidad a lo largo de todo el año. Al igual que las farmacias, la distribución farmacéutica cuenta con una gran capilaridad, hecho que nos permite abastecer a la farmacia en poco tiempo para que ésta pueda dar la mejor atención al ciudadano".

Por todo ello, el grupo Walgreen Boots Alliance una de las propiedades de la compañía, tiene una apuesta clara por la distribución europea, "como se demuestra con la ampliación de nuestras capacidades en Cataluña o con la joint venture entre Alliance Healthcare Deutschland y GEHE Pharma Handel, una unión que va a permitir ofrecer soluciones de distribución más eficientes y modernizar la infraestructura para centrarse en la innovación y la digitalización para la farmacia". Una estrategia que se debe, como concluye Casas, a

la consideración de que deben evolucionar hacia la conversión de la distribución en un agente activo y eficiente en la cadena de salud: "El negocio tradicional debe transformarse, aportando valor a todos los implicados, pero también poniendo en valor la labor diaria que se realiza". +

"SERÁ UN AÑO DESAFIANTE PARA TODOS LOS SECTORES, PARA EL PAÍS ENTERO Y TAMBIÉN PARA EL RESTO DEL MUNDO"