

CÉSAR MARTÍNEZ, PRESIDENTE DE ALLIANCE HEALTHCARE ESPAÑA

# “La distribución debe ser una pieza clave para ayudar a las farmacias en sus futuros roles”

ALLIANCE HEALTHCARE SE PRESENTA COMO UN SOCIO MUY ESTABLE PARA LOS FARMACÉUTICOS Y PARA LA INDUSTRIA. LOS VALORES CORPORATIVOS REFLEJAN LOS OBJETIVOS DE SU NEGOCIO: SITUAR AL PACIENTE EN EL CENTRO DE TODO LO QUE HACEN, PARA QUE LLEVEN UNA VIDA MÁS SANA Y FELIZ.

El origen de Alliance Healthcare España se remonta a 1919 con la fundación de la Sociedad Anónima Farmacéutica Aragonesa (SAFA). Desde muy pronto SAFA comenzó una estrategia de expansión que la llevó a tener almacenes en todas las provincias de Navarra, Aragón y Cataluña. Noventa años después, fruto del esfuerzo y la innovación, el Grupo Safa pasó a ser Alliance Healthcare España, la división de distribución farmacéutica mayorista de la multinacional Alliance Boots. Y en diciembre de 2014 culminó su expansión con la formación de Walgreens Boots Alliance, una empresa global de salud y bienestar con orientación farmacéutica del mundo. Hablamos con **César Martínez**, *presidente de Alliance Healthcare España* sobre el presente y el futuro de la empresa y del sector.

Walgreens Boots Alliance está presente en más de 25 países y emplea a más de 370.000 personas. La empresa posee la mayor red global de distribución farmacéutica con más de 340 centros de distribución que sirven a más de 180.000 oficinas de farmacia, médicos, centros de salud y hospitales cada año en 19 países. La nueva compañía ha aunado a dos empresas líderes con marcas icónicas, una distribución geográfica



complementaria, valores compartidos y un patrimonio de servicios de salud de confianza a través de la distribución farmacéutica y las oficinas de farmacia que se remonta a hace más de 100 años.

## Siempre al lado de las oficinas de farmacia

La situación por la que están atravesando las farmacias en los últimos años afecta de manera directa a la distribución. La crisis global, las bajadas de precio, los cambios regulatorios, etc., ponen a todo el sector en una situación complicada. *“De ahí los cambios que estamos viendo en los últimos años: optimización de procesos, mejora en los servicios a los clientes más allá de la pura distribución farmacéutica, concentración de actores...”*, afirma el presidente de Alliance Healthcare España. *“Nosotros nos encontramos en la misma situación, pero con una gran diferencia: nuestra solidez”*, comenta. *“La pertenencia a un grupo mundial y nuestra forma de ver el negocio hace que nos encontremos en una situación privilegiada, tanto desde el punto de vista financiero como desde el estratégico”*.

Le preguntamos al presidente cómo puede auxiliar la distribución a las farmacias en estos momentos tan complicados. Para él la única manera de ayudar a las oficinas de farmacia es mejorando su rentabilidad. *“El modelo de negocio farmacéutico ha cambiado: el principal “pagador” de la factura farmacéutica no dispone de los recursos de los que disponía, así que hay que buscar nuevas vías de rentabilidad. En nuestro caso, tenemos un claro ejemplo: Alpega Farmacia, que ayuda al farmacéutico a tener una mejor gestión de su negocio y a mejorar sus beneficios”*.

Las dificultades económicas por las que atraviesan muchas boticas en nuestro país han provocado que en muchos casos los farmacéuticos se vean obligados a pagar sus facturas con retrasos. Según nos comenta, durante el último año, la morosidad ha bajado en volumen respecto al año anterior pero los problemas de los farmacéuticos con dificultades de pago se han agudizado. *“Alliance Healthcare estudia cada caso individualmente, siempre con la voluntad de ayudar a la farmacia que atraviesa una etapa difícil”*, comenta Martínez.

También se está dando otra circunstancia. Muchas farmacias están reduciendo al mínimo su stock por el temor a que se devalúen los precios, algo que según el presidente *“se debe exclusivamente a una legislación poco acertada”*. A lo que añade; *“un sector tan intervenido como el farmacéutico necesita unas garantías de estabilidad, porque no es de recibo que la Administración pueda bajar los precios cuando quiera y hacer que farmacias y distribuidores sufran pérdidas por la depreciación de sus existencias”*. Para el presidente se deben establecer unos plazos razonables de coexistencia de precios que permitan dar salida a las existencias compradas a precio antiguo, creando las condiciones que permitan que las farmacias estén adecuadamente abastecidas de forma que no se ponga en riesgo el servicio al paciente. *“Con el sistema actual se penaliza la voluntad de farmacias y distribuidores de tener un stock que garantice el abastecimiento”*, asegura. Esto también ha cambiado la forma de pedir de las farmacias, que ya no agrupan los pedidos como antes. *“Evidentemente pedidos menos agrupados equivalen a mayores costes logísticos, pero siempre es preferible este mayor coste que el riesgo de asumir las pérdidas generadas por la fuerte bajada de precio de un medicamento”*. *“En Alliance Healthcare han mejorado nuestros procesos teniendo en cuenta este nuevo riesgo que ha aparecido y hemos creado equipos para gestionarlo”*.

## Un modelo en duda

El sector farmacéutico ha visto muchas veces como se tiraba de él para paliar otros males. Una situación que evidentemente ha afacetado y afecta a las oficinas de farmacia y a la distribución. *“Si en una cadena una de las piezas tiene dificultades, el resto son sensibles a poder sufrirlas también. Evidentemente en el sector de la distribución, siendo cooperativista mayori-*

*tariamente, si las farmacias tienen problemas, la distribuidora también los tiene”*, comenta. *“Además, el modelo de financiación de las cooperativas, basado principalmente en las aportaciones monetarias de la farmacia, pone en riesgo la solvencia y futuro de las distribuidoras”*, afirma.

Algo que, según nos comenta Martínez, no sucede en una empresa como Alliance Healthcare. *“Siendo una empresa privada que pertenece a un grupo internacional de gran magnitud, tenemos una enorme solidez financiera que nos permite ser un socio muy estable para los farmacéuticos y la industria en general. Además nuestra política es ya desde hace unos años diversificar las fuentes de ingresos, lo cual equivale a no concentrar los riesgos”*.

En la empresa consideran que el modelo de distribución actual es un *“buen modelo y presenta muchas oportunidades. No consideramos que deba sufrir cambios estructurales, pero sí que tiene un largo camino que recorrer para desarrollarse plenamente”*. Para el presidente esas oportunidades pasan por ofrecer servicios de valor añadido al sector. *“Hace años vimos que ahí había una puerta abierta y hay que seguir trabajando en ese sentido”*. Las empresas del sector deben ampliar su abanico de servicios y colaboradores. En lo que se refiere a las farmacias, el futuro pasa por su evolución hacia un modelo asistencial. Para ello, necesitarán un *partner* sólido y en quien poder confiar. *“Vemos con satisfacción que este diagnóstico es compartido por el Consejo de Colegios, Asociaciones profesionales y cada vez más farmacéuticos comunitarios, así que ofrecemos todo nuestro apoyo a quien quiera ir profundizando en la esta dirección y abogamos por un paso inmediato y coordinado a la acción”*.

**WALGREENS BOOTS ALLIANCE ESTÁ  
PRESENTE EN MÁS DE 25 PAÍSES  
Y EMPLEA A MÁS DE  
370.000 PERSONAS**

Así, ¿cree que nos encontramos ante un cambio de paradigma? *“Yo no hablaría de cambio de modelo, pero sí de una importante evolución. El farmacéutico siempre ha tenido un rol fundamental en la prevención y en el consejo de la salud”*, asegura. Pero *“evidentemente hay cambios sustanciales derivados de los cambios del entorno y de la evolución del negocio que debemos ser capaces de gestionar de forma inteligente. Y la distribución debe ser una pieza clave para ayudar a las farmacias en sus futuros roles”*.

## Importación paralela

Recientemente la importación paralela ha vuelto a ser noticia, ¿qué posición toma Alliance Healthcare? *“Nuestra opinión es que el llamado mercado ilegal no es una práctica generalizada y que puede controlarse mediante inspecciones y concesiones de licencias más rigurosas por parte de la administración, con el fin de detectar cualquier desviación”*.

Para Martínez es importante y no debemos de confundirlo, *“el mercado intracomunitario y la exportación de medicamentos es una práctica legal que ha sido refrendada y promovida por las instituciones y tribunales europeos. Consideramos que es una práctica lícita siempre y cuando garanticemos el abastecimiento nacional tal y como marca la ley”*, asegura.

Alliance Healthcare España cumple estrictamente con toda la normativa y con todas las reglas sobre buenas prácticas vigentes a nivel nacional y europeo. *“En Alliance Healthcare España estamos totalmente comprometidos con nuestra labor de contribuir a la mejora de la salud de las comunidades a las que servimos y con mantener nuestros altos estándares de calidad y de respeto por las normas”*. +