"Nuestro objetivo es apoyar a la farmacia aportándole soluciones sanitarias basadas en aceites esenciales"

CON UNA VENTA DE 2 MILLONES DE UNIDADES AL AÑO Y UN CRECIMIENTO ANUAL DE MÁS DEL 40%, PRANARÔM EXPERIMENTA EN ESPAÑA UN CRECIMIENTO EXPONENCIAL.

El laboratorio, que tiene su sede en Sant Cugat del Vallès, opera en nuestro país con una amplia cartera de productos especializados tanto en el tratamiento de patologías agudas, como crónicas. Su valor añadido es que todos sus productos están elaborados con aceites esenciales. *"Eso es fundamental, ya que una de las ventajas que poseen los productos elaborados con este tipo de aceites es que no presentan efectos colaterales que puedan generar toxicidades. En este sentido, se trata de soluciones sanitarias que son seguras y eficaces"*, nos comenta **Germán Pujol**, *responsable de Pranarôm en España*.

Presente en más de 2.800 farmacias españolas, Pranarôm crece este año, no sólo en cuanto a su presencia en la red de oficinas de nuestro país, sino que también está experimentando un amplio desarrollo a nivel de distribución. *"Estamos creciendo mucho en España, más que en otros países como Francia o Portugal. Aquí hemos experimentado un avance considerable y la tendencia es seguir con esta senda de progreso"*, añade Germán Pujol.

Áreas de negocio

La marca presenta un completo vademécum que aporta soluciones integrales para el cuidado de bebés, el dolor con antiiflamatorios, cápsulas que tienen efectos antiinfecciosos para tratar dolencias como anginas, resfriado o cistitis, una gama del sueño, contra las alergias, etc.

Una de las áreas de mayor crecimiento es la gama de bebés, y, en concreto, un bálsamo

"UNA DE LAS VENTAJAS DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS CON ACEITES ESENCIALES, ES QUE, UTILIZADOS SEGÚN SUS INDICACIONES, NO PRESENTAN EFECTOS COLATERALES"

Prana BB mucolítico y expectorante del que se ha comprobado su eficacia a partir de un estudio piloto que ha realizado conjuntamente con la Fundación Hospital de Nens. El estudio clínico ha demostrado que, de los 100 niños afectados por patologías respiratorias de vías altas a los que se les había suministrado el bálsamo Prana BB, mostraron una mejora rápida aproximadamente el 98% de los casos. Los niños que mejoraron se restablecieron de forma eficaz, ya que ninguno tuvo patologías asociadas, una cifra inferior de la obtenida con cualquier otro tratamiento farmacológico complementario. *"Es un avance importante, porque nos ha permitido observar la evolución de los casos clínicos con respecto a otros productos en cuanto a problemas del nivel respiratorio, como mocos, tos, etc. Los resultados demuestran que con nuestro bálsamo disminuían las reacciones infecciosas, lo cual evidenciaba que el producto es eficaz y que no tiene reacciones adversas"*.

Ayuda a las farmacias

La filosofía de Pranarôm se define por ser un apoyo esencial para las oficinas de farmacia. Con una amplia cartera de productos, la marca pretende abarcar todas las necesidades del cliente, apostando por precios competitivos y por productos eficaces y seguros. *"Aportamos muchas soluciones dentro de la oficina de farmacia y trabajamos, codo con codo, con el farmacéutico, ofreciéndole apoyo y formación. Tenemos muy claro que debemos colaborar con la farmacia, para ello intentamos que nuestros productos no tengan un coste muy elevado para el paciente, con el fin de mitigar la objeción del precio"*, destaca el responsable de Pranarôm en España.

En esta dirección, el laboratorio trabaja para aportar nuevas soluciones que sean terapéuticas, económicas y de apoyo continuo. Y este desarrollo se ha realizado de manera conjunta a los cambios experimentados por el sector farmacéutico en los últimos años. *"Hemos contribuido a la transformación de la farmacia, aportando valor añadido y aportando buenos márgenes incluso con la compra de cantidades pequeñas. Además nos adaptamos a las necesidades de cada comunidad, puesto que cada una evoluciona de manera diferente. Para ello disponemos de un total de 17 delegados y un equipo de formación de 7 personas"*.

La importancia de la formación

Para Pranarôm la formación es clave, ya que a partir del desarrollo de innovaciones en el mercado, la marca desarrolla cada año nuevas soluciones que se adaptan a las necesidades actuales. *"Se trata de productos muy efectivos que incorporan las últimas tendencias del momento, y para ello es esencial que invirtamos en formación"*. Dentro del amplio programa de formación, el laboratorio distingue entre dos conceptos. *"Por un lado, una formación técnica que se materializa en el trabajo conjunto con 25 Colegios Oficiales de Farmacéuticos de España y con diversas universidades. Dentro de esta formación diferenciamos entre el nivel 1 de la materia, que, por regla general, suele impartirse en un total de 24 a 40 horas, y nivel 2 que se refiere a patologías concretas, como pediatría, dolor, etc. Y por otro lado, la formación del producto en las oficinas de farmacia, que dota a los profesiones de información acerca de cuándo y cómo deben recomendar el producto"*, añade Germán Pujol.

Como novedad para este año, Pranarôm prevé lanzar al mercado nuevos productos, como una gama de difusores de gran calidad a un precio competitivo, y un roll on para el dolor de cabeza que se aplica en la sien y que actúa directamente sobre las cefaleas. También está trabajando para apoyar a la farmacia con visita médica en algunos productos específicos, pero esta propuesta aún se encuentra en una fase inicial de desarrollo. *"Como laboratorio continuaremos apostando por la farmacia, buscando ayudar a la oficina de farmacia, dándole soluciones rentables y, sobre todo, eficaces"*. ✚

Germán Pujol

"TRABAJAMOS PARA QUE NUESTROS PRODUCTOS NO TENGAN UN COSTE MUY ELEVADO PARA EL PACIENTE, CON EL FIN DE MITIGAR LA OBJECIÓN DEL PRECIO"