

**ACTIVOS POR PRINCIPIO** MONTSERRAT ALMIRALL, vicepresidenta de Stada y de la patronal de EFG, Aeseg, accedió a la dirección general de la compañía en 1997 y se convirtió en una de las pioneras del sector

NAIARA BROCAL CARRASCO

naiara.brocal@correo.farmacologico.com

En 1997, cuando el genérico era un completo desconocido, Montserrat Almirall accedía a la dirección general de Stada (antes Bayvit) en España. Pese a que eran pocos los que apostaban por este mercado, Almirall daba el paso a sabiendas de que era una realidad más o menos consolidada en Europa y se convertía en una de las primeras cabezas visibles del sector. El tiempo le dio la razón, aunque tardó más de lo que esperaba. Reconoce que si no hubiera sido por el apoyo de su familia no habría adoptado una decisión tan arriesgada, ni tampoco se habría doctorado años después de acabar la carrera de Farmacia. Aun así, sonríe cuando dice que su marido y sus hijas no le guardan rencor por una vida que describe de esfuerzo y dedicación al trabajo. Este año cedía el testigo a Mar Fábregas para pasar a ocupar la vicepresidencia del grupo, que además compagina con la de Aeseg, la patronal de genéricos. Este nuevo cargo, más estratégico, le ofrece más libertad para dedicarse a viajar, a sus amigos y su familia, y, en especial, disfrutar de su único nieto, que le ha recordado la alegría que significa tener en casa a un niño pequeño.

**PREGUNTA.-** Lleva desde los setenta *enganchada* a la industria farmacéutica. ¿Qué cambio en el plano regulatorio considera el más trascendente en este tiempo?

**RESPUESTA.-** Entonces no existían las normas de correcta fabricación. A través de la Asociación Española de Farmacéuticos de la Industria (AEFI) celebramos muchas reuniones de trabajo para crearlas. Ahora nos *haramos cruces* por cómo se fabricaba.

**P.-** ¿Cuándo se produjeron los principales cambios en esto?

**R.-** Del 85 en adelante comenzó todo su auge, como las salas estériles para fabricar inyectables, los trajes que no liberan fibras y después sin costuras...

**P.-** ¿Fueron años más intensos que los actuales en cuanto a los cambios regulatorios?

**R.-** Mucho más. Las inspecciones suponían que si no cumplías con las nuevas normas no se podía continuar fabricando.

**P.-** Vistas dificultades que atravesaba un sector embrionario en España, ¿los tiempos ahora son peores que los de entonces?

## “No creo en el hoy para mañana; las cosas fáciles no son al final lo mejor”



**EL PERFIL. DATOS PERSONALES.** Montserrat Almirall nació el 15 de abril de 1953 en Barcelona. Está casada, tiene dos hijas y un nieto.

**FORMACIÓN ACADÉMICA.** En 1975 se licenció en Farmacia, opción industrial. Años después volvió a la Universidad de Barcelona donde se doctoró *cum laude* en 1993. Antes obtuvo el título de Farmacóloga Profesional (1979), cursado en el Consejo Superior de Investigaciones Científicas de Barcelona, y en 2000, el de Farmacéutica Especialista en Farmacia Industrial y Galénica.

**TRAYECTORIA PROFESIONAL.** Antes de recalcar en Stada, trabajó para Laboratorios Tura (1979-1986) como directora técnica farmacéutica; el mismo cargo ocupó en Beecham Animal Health (1986-1989), y en la-

boratorios Immuno fue directora de fábrica y directora técnica farmacéutica. Desde su creación en 1997, ha sido la directora general de España de Stada. Cuando empezó eran dos personas y ahora son unas doscientas. Entre 2006 y 2010 compaginó este cargo con la dirección general de Ciclum Farma en Portugal después de la adquisición del laboratorio por parte de Stada. Actualmente ocupa la vicepresidencia.

**OTROS MÉRITOS.** Desde Stada, ha impulsado diversas iniciativas de atención farmacéutica y de gestión de la oficina de farmacia. Además, es la vicepresidenta de Aeseg, participado activamente en la Asociación Española de Farmacéuticos de la Industria (AEFI), y es académica correspondiente de la Real Academia de Farmacia de Cataluña.

El copago es para mí un misterio. Si antes se tiraban tantos fármacos, ojalá se hubiera hecho antes”

saba un sector embrionario en España, ¿los tiempos ahora son peores que los de entonces?

**R.-** Ahora sufre mucho con los recortes de precios y la disminución de las ventas. Antes eran otros problemas que afectaban a las personas y a las organizaciones, pero no tanto a la viabilidad de la compañía.

**P.-** ¿Pero en el caso de las EFG, ahora no son buenos tiempos?

**R.-** Continúan creciendo,

pero no al ritmo ni mucho menos del año pasado, por efecto del copago.

**P.-** ¿Cuál es su opinión sobre esta medida en concreto?

**R.-** Para mí es un misterio. O antes se tiraban muchos medicamentos, con lo que ojalá se hubiera implantado antes y los impuestos se destinan a lo necesario, o no se está tomando la medida, con lo que los efectos ya se tendrían que estar notando en los hospitales. Los médicos deben encontrar la respuesta.

**P.-** ¿Por qué decidió en 1997 unirse a Bayvit (ahora Stada)?

**R.-** Baxter compró Immuno, el laboratorio de hemoderivados donde trabajaba, y cerraron la planta de Barcelona. Tuve la oportunidad de entrar en Bayvit, una

*joint venture* entre Bayer y Vita, y me gustó poder cambiar de sector, porque ya era la segunda fábrica que veía como se cerraba.

**P.-** ¿Qué supuso el cambio en el plano personal?

**R.-** Fue una decisión arriesgada, porque tenía una experiencia y reconocimiento en la producción, y me encantaba la logística y sus plazos. Pero, a pesar de haber sido hasta entonces una farmacéutica *de bata*, pensé que era el momento de cambiar y comenzar en un sector que arrancaba de cero.

**P.-** Pero al genérico todavía le quedaba mucho para despegar...

**R.-** Estaba claro que en el resto de Europa los genéricos ya tenían una cuota importante. ¿Por qué en Es-

paña no iba a ser así? Era bastante claro que un día u otro aterrizarían, lo que quizás no pensábamos es que tardarían tanto.

**P.-** ¿Qué supuso que Stada comprara Bayvit en 2002?

**R.-** Fue decisivo, porque de repente teníamos acceso a muchos más productos y el apoyo de una multinacional especialista en genéricos. Fue el motor para poder participar en proyec-

Estaba claro que los genéricos al final aterrizarían en España, lo que no esperábamos es que tardaran tanto”

tos mucho más ambiciosos.

**P.-** ¿Cómo diferenciarse ante una competencia creciente?

**R.-** Con muchos servicios y formación sobre lo que nos pide el farmacéutico. Antes fue la atención farmacéutica, pero ahora se está apostando más por la gestión, cómo recuperar el margen, motivar al equipo y fidelizar al cliente... En definitiva, ayudar en todo lo que no se ha hecho durante años porque no se necesitaba.

**P.-** ¿Cómo es el estado de ánimo de los farmacéuticos?

**R.-** Hay farmacias que dicen que a pesar de la crisis han crecido, y anima ver que a farmacéuticos que han preparado un plan de acción les ha funcionado. Todas las etapas de crisis provocan un cambio, y hay que aceptarlo cuanto antes. Lo que no quita que hay algunas con problemas muy graves de liquidez y se intenta ayudar en lo que se puede.

**P.-** ¿Y cuál diría que es la clave del éxito de una empresa?

**R.-** El equipo. Cuando se consigue que la gente esté satisfecha con su trabajo y que disfrute profesionalmente es más fácil lograr buenos resultados.

**P.-** ¿Es cierto que los líderes se sienten solos?

**R.-** Siempre te sientes sola pero, por suerte, he contactado con grandes directores de áreas distintas y muchas decisiones se han adoptado de forma consensuada.

**P.-** Y en su caso, ¿cómo ha motivado a su equipo?

**R.-** Predicando con el ejemplo; no creo en los resultados de hoy para mañana y las cosas fáciles no son al final lo mejor. Y en el caso de los genéricos ha habido muchos motivos y momentos para desmotivarse.

**P.-** Después de años de comentarios desafortunados y dudas, ¿qué percepción hay del genérico?

**R.-** Ahora se comprende su papel y se entiende que sin los genéricos el copago se habría implantado antes, y no habría dinero para pagar medicamentos para enfermedades como el cáncer.

**P.-** ¿Y de la industria?

**R.-** No se valora el esfuerzo que se hace para que garantice el acceso, pero al mismo tiempo, los medicamentos son muy valorados. De ahí el acopio en los botiquines españoles, que parece que todo el mundo ha vivido la guerra.