



Foto: Marius Gómez

La detección de una oportunidad de negocio con el pequeño y mediano mayorista. Ese fue el punto de partida que impulsó a varios profesionales del sector farmacéutico a fundar Sky Trade Pharma, que ya cumple dos años al pie del cañón.

## Sonia Marinas

DIRECTORA COMERCIAL DE SKY TRADE PHARMA

### “EXISTEN POCOS REGISTROS DE BRÓKER FARMACÉUTICO EN ESPAÑA”

#### ¿Qué es Sky Trade Pharma?

Es una empresa de bróker farmacéutico creada bajo el amparo de la Agencia Española del Medicamento y Productos Sanitarios (Aemps) con el objetivo de actuar de forma muy estricta en su cometido comercial y salvaguardar el flujo logístico del producto hasta que llega al cliente final. Aunque estamos exentos de la manipulación del producto, debemos asegurarnos de que el proceso se efectúa de manera legal. Creemos que es importante que las empresas valoren la figura de este tipo de profesionales, grandes conocedores del mercado y que están en contacto constante con la realidad.

#### ¿Con qué objetivo nació?

Las personas que conformamos esta compañía somos profesionales del sector y detectamos unas necesidades muy básicas en el mercado nacional por cubrir, ya que

los laboratorios tienen su estrategia comercial muy definida centrada en la farmacia y grandes mayoristas. Fue ahí donde vimos un nicho con el pequeño y mediano mayorista, en la que nuestra labor comercial y de relación es importante.

#### ¿Qué os diferencia del resto de competidores?

En el mercado Español existen pocos registros de bróker. Somos una empresa que damos el máximo servicio y rigor en nuestras transacciones, focalizando el negocio a dar un servicio de calidad y creando fuertes vínculos con nuestros demandantes. Nuestro elemento diferenciador está basado en el amplio conocimiento de proveedores y clientes, así como por una reconocida trayectoria en el sector farmacéutico.

#### ¿A quién va dirigido vuestro servicio?

A los medianos y pequeños mayoristas farmacéuticos.

#### ¿Este sector tiene muchas barreras de entrada?

No, pero lo importante es abrirse hueco en el mercado. Los obstáculos empiezan cuando se realizan transacciones entre proveedores y clientes. Por eso, el aquí es vital el know how de la empresa y la confianza de nuestros clientes en el servicio que ofrecemos.

#### ¿Por qué momento pasa la compañía?

Aunque nuestro cometido principal es actuar de bróker en el mercado farmacéutico, estamos ampliando otras líneas de negocio enfocadas al canal farmacia y a la consultoría con asesoramiento e introducción de nuevos productos de OTC en el mercado nacional. La industria Farmacéutica en España es un sector fuerte y sólido en constante cambio y dinamismo.

#### ¿Qué errores y aciertos confesáis a lo largo de estos dos años de actividad?

Somos una empresa joven. Nuestro objetivo es ir cubriendo necesidades de nuestro público objetivo e ir adaptándonos de forma rápida y eficiente en un entorno muy cambiante y dinámico.

#### ¿Qué sistemas de financiación tenéis en marcha?

Creamos la empresa con una aportación inicial de capital social y después contamos con una aportación de la **Fundación Once** a través del Fondo Social Europeo.

#### ¿Cómo afrontáis el futuro?

Las previsiones para el 2018 son positivas y estamos pensando en la posibilidad de ofertar acciones de la empresa para acometer nuevas líneas de negocio.