

INFARMA BARCELONA 2017 – NOTA DE PRENSA

El sector de la distribución debate sobre fusiones y futuro

- ✓ Según los expertos, la distribución se dirige hacia la integración, diversificación y los nuevos modelos de agrupaciones de farmacias
- ✓ Para evitar el fracaso del proceso de integración se hacen imprescindibles una valoración previa en profundidad de la compañía y un período de asimilación posterior

Barcelona, 24 de marzo de 2017- Las ventajas e inconvenientes de la concentración en la distribución farmacéutica centraron una de las principales mesas de debate de Infarma 2017, moderada por **Luis Joaquín González**, presidente del COF de Madrid y vicepresidente del Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos de España.

Bajo el título “Distribución: fusiones, ventajas e inconvenientes para la farmacia comunitaria”, contó con la participación de **Carlos Coves**, presidente de Grupo Hefame, quien citó los principales modelos de concentración empresarial: “el modelo de adquisición, en el que una empresa compra e incorpora a otra compañía; la fusión, en la que una empresa incorpora los activos de otra, desapareciendo las dos y siendo sustituidas por una nueva compañía y, por último, la absorción: una empresa absorbe a otra de menor tamaño, que desaparece”.

Según Coves, “hay que perder el miedo a la concentración, ya que prácticamente no hay diferencia interna si una empresa es absorbida o fusionada. Para evitar posibles fracasos, es fundamental que las empresas se valoren en profundidad antes del proceso y que se dé una sinergia de sus respectivas filosofías”.

Hacia una concentración de la distribución

Por su parte, **Antonio Pérez-Ostos**, presidente del Grupo Bidafarma, que reúne a 8 empresas, insistió en que “el tamaño de las empresas es importante, es necesario tener un tamaño mínimo para dar servicio a la farmacia” y recalcó que “la pérdida de rentabilidad de la farmacia y la distribución lleva a la integración entre cooperativas y empresas: vamos por este camino y llegaremos a la concentración de la distribución, como ha sucedido en otros países”. Además, “la farmacia se dará cuenta de los beneficios de la concentración a medio plazo”.

Ostos también habló de “las multinacionales mundiales de distribución que operan en la mayoría de países de Europa. Defienden su modelo de forma legítima pero no coincide con la defensa de la labor cooperativa” y añadió: “los propietarios son las farmacias y a ellas nos debemos, a pesar de que las multinacionales llegarán a España tarde o temprano”.

Asimismo, destacó que “nuestro ámbito es nacional y lo seguirá siendo” y resume en dos premisas: “trabajamos muy cerca del socio y no lo perderemos. Trabajamos por y para la farmacia. Además, somos una cooperativa leal, honesta y responsable con el sector”.

Respuesta de la distribución ante el cambio de paradigma

Vicenç J. Calduch, presidente de Fedefarma, habló del “cambio de paradigma en el sector sanitario, que se ha visto comprometido por diversos factores, entre ellos, el envejecimiento de la población y el aumento de pacientes crónicos. La distribución ha actuado sobre los agentes de la cadena de valor del medicamento para dar respuesta a esa situación”.

Calduch añadió que “la distribución deberá adaptarse a esta nueva realidad económica y adoptar un nuevo rol para generar una oferta sanitaria más potente y mayores ventajas competitivas”. También destacó “la labor de adaptación de la oficina de farmacia, que ha ampliado su rol sanitario con su cartera de servicios, que impulsa con la ayuda de la distribución”.

En cuanto a la industria, “también ha hecho los deberes, ajustando la gestión profesional y de su retail, como ha sucedido, por ejemplo, con la caducidad de las patentes”. Y destacó que “ante todo este panorama, es obligatorio fusionarse”. Calduch puso de manifiesto que “Fedefarma se ha visto obligada a una reestructuración, con la reorganización de almacenes (con el cierre de 4 de ellos) y a un reajuste de plantilla pero hoy su posición financiera es envidiable en el sector y es reconocida por todos los agentes”.

Además, destacó que “este proceso de adaptación ha supuesto el reto de no trasladar la presión a las oficinas de farmacia. Hemos puesto el foco en un aumento cualitativo de servicios y un aumento cuantitativo de resultados”. También insistió en que “no descartamos ningún proceso de colaboración siempre que aporte valor”.

Alianzas con cooperativas regionales para mejorar el abastecimiento a los socios

Por su parte, **Manuel Muradás**, presidente de COFANO, señaló que “las cooperativas regionales son un activo muy importante para la farmacia: no somos distribuidores al uso. Nuestra filosofía se basa en la diferenciación, en el comportamiento leal y en la oferta de servicios innovadores. Ante los socios, nuestra transparencia en los precios es total”. Además, “somos partidarios de la alianza con otras cooperativas con filosofías similares, que permita mejorar el abastecimiento a los socios”.

Muradás insistió en que “no debemos perder el respeto absoluto por el actual modelo de farmacia en España” y recordó que “las cooperativas regionales actualmente están saneadas”. Por último, propuso un “comparador de buenas prácticas de facturación que permita comparar precios”.

Durante su participación, **Javier Casas**, Director General de Alliance, aseguró que “como multinacional que opera en España, nos sentimos muy cómodos. Nosotros vemos las fusiones y adquisiciones de forma positiva y natural” y añadió que “ser una empresa de gran tamaño repercute en una mayor competitividad comercial de cara a la industria y a las oficinas de farmacia”.

Casas afirmó que “el aporte de servicios con valor a la farmacia después de una época tan convulsa como la que hemos vivido es algo que llevamos poniendo en práctica desde hace años”. Asimismo, recordó que “este tipo de movimientos empresariales están muy estudiados”.

en España pero es cierto que requieren un período de asimilación. Además, hay que ser muy cautos, ya que no todas las empresas, cooperativas o distribuidoras son financieramente saludables”. Y también aclaró que “hay empresas medianas y pequeñas muy bien gestionadas que quizás no necesitan de ninguna fusión”.

Por último, concluyó que “las críticas a las multinacionales por el mero hecho de serlo nos dotan de una presión que hace que nos exijamos un plus de excelencia con el que nos sentimos muy cómodos, ya que hace que cada día seamos mejores en nuestra profesión” y alertó que “el modelo sanitario español es un caso de estudio y éxito pero tenemos que ser responsables con la sostenibilidad”.

Cautela profesionalidad, pilares básicos en el proceso de integración

“La integración y los nuevos modelos de agrupaciones de farmacias son necesarias”, así lo indicó **Juan Ignacio Güenechea**, vicepresidente de Cofares. Y añadió que “esto es así porque cada vez movemos más líneas con precios más bajos, por lo que los márgenes son más pequeños y esta caída de ingresos lleva a una reestructuración de los costes internos. Esta presión se va a seguir manteniendo, por lo que es necesario buscar la máxima eficiencia en la gestión”.

Según Güenechea, “en un futuro inmediato, el tamaño de la empresa será muy relevante y se harán necesarias la diversificación e integración”. Sin embargo, ha aclarado que “no todo es fusionable ni integrable”. Por tanto, “la integración es absolutamente necesaria pero debe llevarse a cabo con mucho cuidado y seriedad”, afirmó Güenechea.

Por último, los expertos coincidieron en que uno de los principales retos en la farmacia es llegar a la prestación de servicios domiciliarios.



Para más información:

Departamento de Comunicación del Col·legi de Farmacèutics de Barcelona (COFB)

Teléfono: 93 244 07 28 / 18

premsa@cofb.net

[Web d'Infarma Barcelona 2017](#)