

**DISTRIBUCIÓN EN LA UE: PARECIDOS A SIMPLE VISTA PERO DISTINTOS**

Comparativa, según aracterísticas, de los modelos de distribución de los seis países europeos más grandes.

	ALEMANIA	ESPAÑA	FRANCIA	ITALIA	HOLANDA	REINO UNIDO
Modelo de distribución	Multicanal Gama completa, gama corta y suministro directo	Multicanal Gama completa, gama corta y suministro directo	Multicanal Gama completa, gama corta, suministro directo y distribución selectiva	Multicanal Gama completa y suministro directo	Multicanal Gama completa, gama corta y suministro directo	Multicanal Gama completa, gama corta, suministro directo, distribución selectiva y otros
Licencias	4.000	300	25	650	300	1.675
Distribuidores regionales de gama completa	8	55	3	83	0	6
Distribuidores nacionales de gama completa	5	3	3	2	5	3
Obligación de servicio público	Si	Si	Si	Si	No	No
Mayoristas suministran a hospitales	No	Si	No	No	Si	Si
Servicios por día	3,3	3	2	3	1	2

Fuente: GIRP.

# Los europeos también estudian cómo enfrentarse a la austeridad

Los mayoristas europeos tratan de seguir dando un servicio de alta calidad a pesar de la reducción del margen y al tiempo que se adaptan a normas más exigentes

**MARCOS DOMÍNGUEZ**

redaccion@correo.farmacautico.com

La *travesía del desierto* por la que está pasando la distribución española no se trata de un caso aislado en Europa. La mayoría de los países sufre los rigores generados por la contención del gasto sanitario (con especial atención al farmacéutico) que están llevando a cabo las administraciones públicas, lo que conlleva una reducción de las ventas y de márgenes.

Juan Ignacio Güenechea, vicepresidente de Cofares y miembro de una de las comisiones de la patronal europea de la distribución (GIRP), indica, no obstante, que "no podemos hablar de un mercado farmacéu-

tico europeo, ya que las diferencias entre los distintos estados son todavía muy importantes", condicionadas por factores como el modelo sanitario, su financiación, la regulación de las oficinas de farmacia y otros aspectos.

**PREOCUPACIONES**

Pese a ello, el miembro del GIRP enumera como principales preocupaciones a lo largo y ancho del continente el debate sobre "el modelo de remuneración de la distribución, la aparición de nuevos actores en la cadena de suministro, la trazabilidad del medicamento y la normativa europea sobre el sector", sobre todo las directrices de Buenas Prácticas

Se prevé un modesto crecimiento del sector mayoristas en Europa el año que viene

en la Distribución y la Directiva sobre Falsificación de Medicamentos.

Ante este panorama, los mayoristas buscan el crecimiento a través de la innovación en su cartera de servicios hacia un modelo que integre a todos los participantes en la cadena de suministro, especialmente en "servicios logísticos para los laboratorios y la gestión

de determinados productos muy diferenciados, los llamados *specialties*", explica Güenechea. La atención también se dirige hacia la oficina de farmacia, donde la oferta busca "la implantación de servicios orientados al paciente en la atención farmacéutica y farmacia asistencial".

**DIFERENCIARSE**

Por otro lado, Javier Casas, director general de Alliance Healthcare, señala la importancia de "diferenciarse de los competidores" en su oferta para laboratorios y oficinas de farmacia. Por ejemplo, a través de servicios de *merchandising*, *telemarketing* y fuerza de ventas, así como otros centrados en la calidad de vida del paciente, soporte en la toma de la medicación, preparación de medicamentos, asistencia médica a domicilio y servicios de dispensación.

Casas prevé un "crecimiento modesto" de la distribución farmacéutica en Europa para 2014, motivado por el impulso en "las áreas de innovación y por cambios en las hospitalarias y de especialidad", y advierte de que se espera un "cambio acelerado en el gasto de medicamentos genéricos, a causa de los vencimientos de patentes".

## El modelo estadounidense, difícilmente exportable al 'viejo continente'

M. D. Alliance Boots fue protagonista en 2012 cuando el gigante mayorista estadounidense Walgreens compró un paquete importante de sus acciones, desembarcando así en el mercado europeo. Sin embargo, el sector sigue a la expectativa de lo que hará en el continente, donde tendría difícil importar el modelo americano

(además de que su negocio está más en explotar su cadena de farmacias que en la propia distribución).

**TAMBIÉN FUSIONES EN EUROPA**

Aparte de esta operación, "la concentración de mayoristas por fusiones, absorciones o colaboraciones va a continuar en el mercado europeo", opina Fer-

nando Castillo, director general de Novaltia y miembro del grupo sobre distribución de la Comisión Europea. Juan Ignacio Güenechea, de Cofares, piensa de forma similar, "lo cual no es óbice", matiza, "para la existencia de distribuidores de menor tamaño que atiendan con eficiencia mercados regionales".