

# La profunda transformación de la matriz de Cruz Verde: rearme de equipo ejecutivo, despidos y nuevo CEO en Chile



■ La gigante mexicana Femsal decidió dotar de una mayor autonomía a cada país y descentralizar de Chile su negocio de farmacias, al que busca darle una “mirada más retail”.

POR MARTÍN BAEZA

El reiterado comentario de que las calles están llenas de farmacias es sinónimo de que se trata de una de las industrias más competitivas del país, con una combinación de grandes cadenas y centenares de firmas independientes que se disputan palmo a palmo el mercado. Por ahora, sigue teniendo un líder indiscutido: la mexicana Femsal, que a través de su división Salud es dueña de Cruz Verde y Maicao. Sumando ambas marcas, está a un paso de superar los 1.000 puntos de venta en Chile.

Sin embargo, la multinacional no es indiferente a su entorno y con el fin de mantenerse en esa posición de liderazgo ha impulsado un profundo plan de transformación –como lo llaman al interior de Femsal– que ha implicado una reestructuración del gobierno corporativo, tanto a través de cambios en su estructura como con el nombramiento de nuevos ejecutivos, además de fuertes recortes de personal.

Y para conocer toda la historia, hay que trepar hasta las altas cúpulas de la gigante mexicana.

## Desde arriba del gigante

Hablar de Femsal es referirse a una de las mayores embotelladoras de Coca-Cola en el mundo, que entre tiendas de conveniencia, bencineras y farmacias tiene más

de 34 mil puntos de venta alrededor del mundo. En Chile –donde a fines de 2024 empleaba casi 14.500 personas–, mediante su división de Proximidad también operan Oxxo y OK Market, pero es un negocio que funciona aparte.

La reestructuración de la que trata este artículo es en su división Salud, que está a menos de dos meses de cumplir una década en Chile. Entraron a lo grande, adquiriendo Cruz Verde al empresario Guillermo Harding –hoy principal accionista de Farmacias Ahumada– en una transacción que alcanzó US\$ 1.000 millones en dos etapas.

Y a pesar de que Femsal también ha comprado cadenas de farmacias en Colombia, Ecuador y México, la sede de la división Salud había quedado establecida en Chile.

En 2023, el presidente y CEO de Femsal, José Antonio Fernández Carbajal, dejó a su hijo, José Antonio Fernández Garza-Lagüera como director general del negocio retail, es decir, las divisiones de Proximidad y Salud. Y bajo esta administración comenzaron los cambios.

En enero, de “común acuerdo”, se selló la salida del CEO de la división Salud, el peruano Daniel Belaúnde, quien lo encabezaba desde 2016 y operaba desde las oficinas de Femsal en Huechuraba, Santiago. En su reemplazo, llegó Jacobo Caller Celestino, ejecutivo español con pasado en multinacionales como

Walgreens Boots Alliance (WBA) y Food Delivery Brands (matriz de Telepizza), que estaba en Femsal desde 2023.

Según distintas fuentes del sector, el mandato de Caller es darle al negocio farmacéutico “una mirada más de retail”, con mucho foco en el consumidor, impulsando, con ello, los canales de comercio electrónico y aumentando al máximo la eficiencia y rentabilidad de las operaciones.

## Nuevo líder y nuevos desafíos

A partir de ahora, Femsal Salud ya no será manejada desde Chile, sino que ahora cada operación actuará de forma más autónoma.

Y en nuestro país, un viejo conocido de la empresa volverá. Gonzalo Durán Jiles, quien ya fue gerente general de Cruz Verde entre 2014 y 2019 –misma posición que ocupó en Colombia entre 2021 y 2024– asumirá como nuevo director general de Femsal Salud en Chile.

Su nombramiento, según conocedores, está estrechamente vinculado a la perspectiva de potenciar la experiencia digital y del consumidor. De hecho, Durán estaba trabajando como director regional de Digital, Clientes y Data en Femsal Salud.

Ahora deberá enfrentar una dura competencia, impulsada por el auge de las farmacias independientes; el rearme de Ahumada de la mano de



**GONZALO DURÁN**  
 NUEVO DIRECTOR GENERAL DE FEMSAL  
 SALUD EN CHILE

Harding, con una agresiva estrategia de aperturas; y el explosivo crecimiento de Dr. Simi, a estas alturas ya la segunda cadena con más locales en Chile y que ha logrado

posicionarse con transversalidad entre los distintos segmentos de mercado; a lo que se suma una ya consolidada Salcobrand, con el grupo Yarus a sus espaldas.

## Los despidos

Todo ese proceso de transformación implicó profundos recortes. Según señalan distintos conocedores de la reestructuración, esta supuso el despido de más de 250 personas en Chile, principalmente en el área corporativa y comercial.

Consultada al respecto, desde Femsal Salud señalaron a este medio que la empresa “está implementando un proceso de transformación organizacional que busca preparar a la compañía para una nueva etapa de crecimiento en todos los países donde opera. Durante el 2025 alcanzaremos un hito relevante al superar las 1.000 farmacias en Chile, y nuestros planes contemplan seguir extendiendo nuestra cobertura a todos los rincones del país, operar con mayor agilidad y desarrollar nuevas capacidades que fortalezcan la experiencia omnicanal”.

La multinacional mexicana destacó que este “rediseño” responde a una visión estratégica de largo plazo, que “requiere estructuras flexibles capaces de anticiparse de manera oportuna a las necesidades de los pacientes y clientes”.

Y además, celebraron la llegada de Durán: “Es clave para liderar esta nueva etapa, consolidar lo construido y avanzar con fuerza hacia los próximos desafíos”.

**1.000**  
**FARMACIAS**  
 ALCANZARÁ FEMSAL EN CHILE  
 ESTE AÑO