

Llegó a un acuerdo con el gigante del retail farmacéutico Walgreens Boots Alliance, actual dueño de la marca

# Golpe a la cátedra: grupo LarrainVial compra Farmacias Ahumada

**Analistas coinciden en que la cadena enfrentaba una aguda crisis en los últimos años. La operación debiera concretarse este año.**

JOAQUÍN RIVEROS/ MAURICIO RUIZ

Un terremoto sobre siete ocurrió este martes en el mercado farmacéutico chileno. A eso de las 16 horas la multinacional de farmacias Walgreens Boots Alliance, con 13.000 establecimientos en el mundo, dio a conocer que había llegado a un acuerdo para vender Farmacias Ahumada, cadena que había adquirido en 2014. Los compradores son un consorcio de inversionistas nacionales agrupados por la corredora LarrainVial.

"Walgreens Boots Alliance (Nasdaq: WBA) anunció hoy que ha llegado a un acuerdo para la venta de Farmacias Ahumada en Chile a un consorcio de inversionistas chilenos liderado por LarrainVial. La transacción está sujeta a las aprobaciones regulatorias y gubernamentales habituales y se espera que se complete a finales de 2023, los términos no se han revelado", señala el comunicado.

"Ahumada, una marca de confianza para pacientes y clientes en Chile, es una de las principales cadenas de farmacias del país. Desde la adquisición del negocio en 2014, WBA ha realizado diversas inversiones que han permitido mejorar su oferta de productos y servicios además de construir las bases para su crecimiento y desarrollo a través de la innovación, la digitalización, el comercio electrónico y la excelencia operativa", agrega.

"El acuerdo permitirá a Ahumada potenciar aún más su importante valor, además de seguir siendo un negocio sostenible y próspero capaz de llevar soluciones de salud y bienestar a más pacientes, a través de sus más de 3.000 colaboradores distribuidos en cerca de 300 farmacias en todo Chile", señala el comunicado.

Walgreens Boots Alliance, retail de farmacias con 170 años de historia y presencia en Estados Unidos, Latinoamérica y Europa, tiene seis marcas, entre ellas Fasa, que en Chile es Ahumada y en México, Benavides. Respecto a las condiciones del acuerdo, no se entregaron más detalles.

De la venta de la cadena se venía ha-



CHRISTIAN ZUNIGA

WBA, el vendedor, tiene presencia en nueve países y está en proceso de retirarse de algunos mercados.

blando hace tiempo en el mercado.

"Se sabía que estaba a la venta y que tenía pérdidas muy importantes en los últimos años", cuenta Alejandro Pérez, fundador de la farmacia online farmex.cl.

"Venía con pérdidas por años y estaban cerrando locales. No lograban tener utilidades hace mucho rato", coincide Marcelo Astorga, fundador y gerente de la cadena de farmacias La Abuela.

Según publicó "Diario Financiero" en una nota de abril último, desde 2019 que la empresa venía experimentando una caída en su participación de mercado y pérdidas a nivel de resultados financieros. Según la publicación, a agosto de 2021 tenía pasivos por \$273.346 millones y pérdidas acumuladas por \$268.469 millones. Para salir de la crisis, Ahumada tenía en marcha un proceso de reestructuración, que significó el despido de 400 empleados desde 2020.

Pérez explica que la aparición de cadenas más pequeñas y de nuevos modelos de negocios, como el e-commerce, habrían golpeado a Ahumada, que junto a Cruz Verde y Salcobrand, con-

centraban el 80% del mercado en 2018, según datos publicados por la Fiscalía Nacional Económica. El resto se lo llevaban las cadenas más pequeñas, incluida Dr Simi, y las farmacias independientes.

Ese 20%, sin embargo, comenzó a crecer, en desmedro de las grandes.

Astorga señala que el mercado de las farmacias tiene buen margen ("se puede vender comprar y vender precio", dice), por lo que, en su opinión, el problema de la cadena pudo ser sus grandes costos fijos.

"Hace unos cuatro años tenía 400 locales y una planta por local muy pesada. En ese contexto, fueron apareciendo otros actores más livianos, con costos fijos mucho menores, que tenían margen para vender más barato. Un actor así de grande no tiene tanto espacio para jugar", señala. "Incluso la ley Cenabast permitía a las pequeñas jugar mejor con sus márgenes", agrega.

Guillermo Araya, gerente de estudios de Rent4, plantea que el rol de LarrainVial en el acuerdo podría ser, más que entrar en el negocio, hacer una asesoría financiera, llegar a una valori-

zación y actuar como intermediario para posibles compradores.

Javier Vega, fundador de la farmacia Fracción, señala que el negocio es viable: "Walgreens Boots Alliance es un tremendo actor mundial de esta industria y participa en grandes mercados y lo más probable es que se va quedar con Fasa México, porque es un mercado mucho más grande que Chile. Que la compre LarrainVial quiere decir que hay agua en la piscina, que hay un mercado interesante en Chile, que va seguir creciendo, pese a que la cantidad de actores se ha ido ampliando hacia las farmacias independientes, que han ido ganando terreno, pero que sólo tiene el 20% de la torta. Aún Chile sigue siendo un mercado concentrado en esta industria".

Rodrigo Harrison, académico de la Escuela de Negocios de la Universidad Adolfo Ibáñez, dice que los estadounidenses están en un plan de desinversión de la cadena en Inglaterra y que era esperable que se deshicieran de Chile y también de México.

"Seguramente la oferta de LarrainVial es más atractiva que vender en conjunto con México", apunta.