

PlantaDoce.

Entorno

Las 'farmas' españolas, a la 'caza' de la rentabilidad: adiós a sus negocios menos productivos

Distintas compañías del país buscan comprador para algunas de sus divisiones a la vez que han iniciado reajustes en sus plantillas.

Albert Cadanet
18 feb 2019 - 04:58

Las 'farmas' españolas, a la 'caza' de la rentabilidad: adiós a sus negocios menos produ

Parte del sector farmacéutico español busca redirigir su rumbo. Durante los últimos años, diversas compañías dentro de la industria han colgado el cartel de 'se vende' a alguna de sus divisiones para focalizar sus esfuerzos hacia áreas especializadas.

La última empresa del país que ha cerrado una operación bajo este precepto ha sido Ferrer, que se desprendió de su negocio de medicamentos genéricos, productos químicos y vacunas, una rama que suponía el 20% de la facturación total del grupo. La compañía catalana firmó un acuerdo con la india Hetero para recibir una cantidad próxima a cien millones de euros.

A finales de enero, dos farmacéuticas más se sumaron a esta estrategia. Esteve confirmó que buscaba nuevas alternativas para Pensa Pharma, su negocio de medicamentos genéricos. Por otra parte, Pharma Mar ha contratado al banco de inversión Alantra para desprenderse de su filial química por un importe de 50 millones de euros.

Aunque muchas empresas incluyan primas de control en la venta de sus activos, algunas de las farmacéuticas españolas descartan esta opción

PlantaDoce.

Desde las propias compañías, el discurso es unánime. Centrarse en el *core business* es la nueva prioridad, una estrategia que tiene como objetivo volver a la senda del beneficio. **Mario Rovirosa, consejero delegado de Ferrer, llegó a admitir que la compañía tenía una rentabilidad baja.** En 2017, de hecho, la empresa generó unas ventas de 680 millones de euros y un beneficio de 8,6 millones de euros.

En este sentido se expresa Juan Luis Domínguez, profesor titular de economía financiera y contabilidad de la Universidad de Barcelona. “Estas empresas no acaban de encontrar la clave de la rentabilidad”, señala. “Centrarse en el negocio principal es bueno”, apunta este experto.

Asimismo, Domínguez considera que estas ventas son una fórmula más para “obtener dinero” en un contexto de “inmediata necesidad”. El experto señala que “a nivel mundial hay una demanda altísima para comprar nuevos medicamentos y los tipos de interés son muy bajos”. No obstante, “las farmacéuticas no incluyen primas de control en estas operaciones”, concluye, un hecho que pone de manifiesto el grado de molestia que suponen los negocios no rentables.

Las compañías que buscan desprenderse de una parte de su negocio también han puesto en marcha expedientes de regulación de empleo

Buena prueba de que las operaciones van más allá de un cambio en la estrategia son los expedientes de regulación de empleo (ERE) que han firmado los grupos mencionados. A finales de 2018, Esteve anunció un ERE que afectó a 85 trabajadores, mientras que Ferrer anticipó que prevé un ajuste de personal, aunque no especificó el número de personas que podrían verse afectadas.

A partir de ahora, cabe esperar para ver cuál será el desenlace de estas compañías. Otra farmacéutica del país que apostó por la reestructuración fue Almirall, que decidió especializarse en el negocio dermatológico para dejar atrás unas pérdidas millonarias. Tras una amplia renovación, la estrategia dio sus frutos en 2018. Su beneficio neto ascendió a 93,2 millones de euros en 2018. Las pérdidas de casi cien millones en el ejercicio anterior, quedaron en el horizonte.