



Elena Ramón

El consejero delegado de Ferrer, Jordi Ramentol.



E.R.

El consejero delegado de Reig Jofre, Ignasi Biosca.



E.R.

El director general de Salvat, Alberto Bueno.

**DEBATE DE MODELO/** FERRER, REIG JOFRE Y SALVAT MUESTRAN VARIAS ESTRATEGIAS PARA SOBREVIVIR FRENTE A RIVALES DE MAYOR TAMAÑO.

## La sofisticación de las farmacéuticas

ANÁLISIS

por Gabriel Trindade

El sector farmacéutico español se ha sofisticado para competir con rivales de mayor envergadura durante los años de la crisis económica. En muchos casos, han convertido sus propias debilidades, como es el caso de la falta de fondos para invertir en I+D, en virtudes que han permitido capear mejor el temporal. Los máximos responsables ejecutivos de Ferrer, Reig Jofre y Salvat discutieron el martes pasado en Esade sobre las líneas maestras que marcan el día a día de sus respectivas empresas.

“No hay una sola estrategia, una sola filosofía”, aseguró el consejero delegado de Ferrer, Jordi Ramentol. El laboratorio de productos de fármacos como *Gelocatil* o *Somazina* ha seguido en los últimos años un proyecto de diversificación de productos. “Si tienes cuatro o cinco productos entre los más vendidos, es más difícil que un nuevo fármaco disruptivo afecte a tu negocio”, indicó. Además, esta disparidad de áreas puede ser positiva para la innovación. “Cuanto más diversificado estás, más posibilidad de acuerdos con otras compañías: hoy en día, es imposible hacer nada sin colaboraciones”, añadió. En este sentido, Ramentol afirmó que Ferrer dio un gran paso adelante con la creación, junto a Janus, de Spherium, una compañía con un modelo descentralizado de innovación.

Salvat, por su parte, siguió un camino alternativo al de Ferrer. “Nos especializamos dentro de nuestra diversificación”, aseguró su director general, Alberto Bueno. El directivo indicó que durante muchos años los altos márgenes del sector permitían a las compañías crecer sin tener una estrategia muy definida. No obstante, después del periodo 2008-2014, esta situación es impensable. “El mercado se mantendrá igual en los próximos años”, aseveró. Bueno señaló que uno de los aspectos clave de la buena marcha de Salvat

**Ferrer apuesta por la diversificación del negocio, mientras que Salvat y Reig Jofre por la concentración**

### Confianza de la propiedad en el proyecto

Tanto Ramentol, como Bueno y Biosca indicaron que uno de los aspectos clave para capear la crisis y seguir compitiendo en un sector dominado por grandes operadores es la confianza que tiene la propiedad en los respectivos proyectos empresariales. “Ferrer recibe cada semana ofertas para ser adquirida”, aseguró Ramentol, quien indicó que la familia Ferrer-Salat cree en su dirección empresarial. En este sentido, Biosca recordó que, pese a ser una cotizada, la familia Reig tiene una participación mayoritaria y ganas de continuar en el proyecto. Por su parte, Salvat está controlada por la familia Peris Musso.

es su tamaño, reducido si se compara con otras compañías del sector. La firma factura 41 millones de euros y obtuvo un beneficio de 3,6 millones en 2014. “Cuando tu tamaño es reducido, eres mucho más ágil en la toma de decisiones”, señaló.

### El caso de Reig Jofre

El consejero delegado de Reig Jofre, Ignasi Biosca, también defendió la especialización y la apuesta por el producto propio. En este sentido, el también presidente de la patronal CataloniaBio afirmó que la compañía realizó una apuesta por el sector de los complementos nutricionales con la fusión con Natraceutical. “Pese a estar sometido a los resultados trimestrales, al ser una cotizada, la propiedad de Reig Jofre apuesta por los proyectos a largo plazo”, dijo Biosca. En este sentido, la compañía tiene acuerdos de colaboración con *start up* catalanas.

Las tres compañías señalaron que la internacionalización ha sido básica en su desarrollo. “El mercado español es pequeño y está estancado y eso permanecerá así durante los próximos años”, dijo Ramentol. Los ejecutivos coincidieron en señalar el interés que despiertan los países asiáticos, por su crecimiento económico.

# Approach compra Mundogolf para crecer en el Sur de Europa

**INVERSIÓN/** La firma de EEUU dedica cuatro millones a la adquisición y a la ampliación del negocio en varias ciudades.

A. Zanón. Barcelona

La cadena de venta de material y ropa de golf Mundogolf ha cambiado de dueños y rediseñado su estrategia de crecimiento. Approach Golf, de capital estadounidense, se ha hecho con el 100% de la compañía, con sede en Barcelona.

Mundogolf estaba participada en un 85% por Witfive y en un 15% por Golf Strategy; ambas sociedades están controladas por HGI Capital, un fondo con sede en Londres. La compañía española se dirige a un segmento medio-alto y el grueso de sus ventas se producen en Catalunya.

El comprador cuenta con veinte tiendas dedicadas a este deporte en EEUU. En Londres tiene un establecimiento y una tienda online. La adquisición que ha realizado en España le servirá para crecer en el Sur de Europa.

### Facturación

La compañía facturó el pasado ejercicio 38 millones de dólares (33,5 millones de euros al cambio) y tiene un tamaño medio, en comparación con otras empresas de su segmento en EEUU.

La operación asciende a cuatro millones de euros, que incluyen la adquisición del 100% de Mundogolf, el uso de la marca y la inversión que realizarán a corto plazo para



Tienda de Mundogolf en el barrio de Sants (Barcelona).

retomar los planes que tenía la compañía española.

Approach se centrará en las tiendas de mayor tamaño, lo que supone mantener sus dos establecimientos de Barcelona y el de Caldes de Malavella (Selva), mientras que los otros en La Roca (Vallès Oriental) y la Costa Daurada (Tarragona) han cerrado.

Las tiendas de material para golf han dejado de ser un negocio, ya que los campos han perdido una tercera parte de los abonados durante la crisis y muchas instalaciones se encuentran con problemas

de viabilidad.

En 2014 (último ejercicio con datos disponibles), Mundogolf facturó 1,6 millones de euros. La firma tenía previstas inversiones por un total de cinco millones de euros para abrir nuevas tiendas, con la intención de entrar en nuevas grandes ciudades de España, en Portugal y poner en marcha una nueva página web para vender en Europa. Ahora estos planes se deben repensar y pasan por abrir nuevos espacios en ciudades como Valencia y Bilbao, según dijeron fuentes conocedoras.

### Anuncio de escisión parcial

**MIER COMUNICACIONES, SAU**  
(Sociedad Parcialmente Escindida)

**RYMSA ESPACIO, SAU**  
(Sociedad Beneficiaria Preexistente)

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 43 de la Ley 3/2009, de 3 de abril, sobre modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles, por remisión del artículo 73.1 de la misma, se hace público que con fecha 13 de mayo de 2016, el accionista único de Mier Comunicaciones SAU y de Rymsa Espacio, SAU, Tryo Aerospace, SL, ha acordado la escisión parcial de la Sociedad parcialmente escindida a favor de la Sociedad beneficiaria preexistente, de la rama de actividad de espacio, en los términos establecidos en el proyecto de escisión parcial formulado con fecha 22 de marzo de 2016. El accionista único de la Sociedad parcialmente escindida ha decidido reducir el capital social de la misma en la cantidad 331.402,72 € mediante la disminución del valor nominal de cada una de las 219.472 acciones, numeradas de la 1 a la 219.472, ambas inclusive, que integran su capital social, quedando el valor nominal fijado en 4,50 € por acción y el capital social resultante 987.624 €, disminuyéndose otras partidas de sus fondos propios hasta alcanzar el valor neto contable del patrimonio traspasado. No ha existido restitución dineraria al accionista de la Sociedad parcialmente escindida ni se ha procedido a realizar un canje de acciones ya que la mercantil Tryo Aerospace, sociedad limitada, es accionista único de ambas sociedades y, por lo tanto, se trataría de un supuesto asimilable a la absorción de sociedades íntegramente participadas, lo que implica que no sea necesario proceder a una ampliación de capital de la Sociedad beneficiaria preexistente.

Se hace constar el derecho que asiste a los acreedores de las sociedades intervinientes a obtener el texto íntegro de los acuerdos de escisión adoptados, así como los balances de escisión. Se hace constar igualmente el derecho que asiste a los acreedores de las sociedades intervinientes de oponerse a la escisión en el plazo de un mes desde la publicación del último anuncio en los términos previstos en el artículo 44 de la Ley 3/2009.

En La Garriga (Barcelona) y Arganda del Rey (Madrid), a 13 de mayo de 2016  
Ana Uriarte Uranga, Secretaria de los Consejos de Administración  
de la sociedad parcialmente escindida y de la sociedad beneficiaria preexistente

BARCELONA

**EDIFICIO  
DE OFICINAS  
EN VENTA**

Sup.: 23.000 m<sup>2</sup>

**NUEVO PRECIO  
9,4 Mill €**

Parcialmente  
alquilado

m. 670 29 31 64  
t. 93 505 31 75