

## **Consolidación en la industria de Retail Farmacéutico en Perú**

### **Resumen de la transacción**

- El grupo peruano Quicorp, a través de su subsidiaria Mifarma S.A.C. (Mifarma), adquirió Albis S.A., dueño de Boticas Arcángel.
- Boticas Arcángel se dedica a la venta *retail* (venta por departamento) y a la distribución de productos farmacéuticos. Ubicada como la tercera empresa más importante en la industria *retail* farmacéutica local, Boticas Arcángel cuenta con 344 puntos de venta a lo largo del Perú.
- Mifarma es la empresa de *retail* farmacéutico de Quicorp, un grupo económico diversificado con presencia en seis países de Latinoamérica. Quicorp es el segundo jugador más importante en la industria *retail* farmacéutica en Perú, con 640 locales, se dedica a la elaboración, venta y distribución de productos farmacéuticos; además, tiene la representación de varias marcas de consumo masivo y servicios de *marketing*.

### **Comentarios del cliente**

Edmundo Yañez, Gerente General, Mifarma, Perú

“La lógica estratégica detrás de la adquisición de Boticas Arcángel fue consolidar nuestro segundo lugar en la industria de *retail* farmacéutico. Con otros competidores relevantes de la región sobre la mesa de negociaciones, fue necesario desde un punto de vista estratégico para Mifarma haber ganado esta transacción.”

### **Nuestro rol en la transacción**

- APOYO Finanzas Corporativas, miembro de M&A International Inc., actuó como el asesor financiero exclusivo del comprador en esta transacción.
- El equipo asistió a Mifarma en la valorización de Boticas Arcángel y en la identificación y cuantificación de las potenciales sinergias (tanto de la industria como específicas entre las compañías) en lo que representó una operación que combinó las operaciones *retail* y de distribución de Boticas Arcángel.
- Además, APOYO Finanzas Corporativas tuvo un papel clave en las negociaciones gracias al acercamiento estratégico que tuvo con los accionistas y los principales ejecutivos de Boticas Arcángel, lo que ayudó a entender e incorporar sus intereses y opiniones en la oferta y decisión final de Mifarma.
- El éxito en la transacción demostró nuevamente el *expertise* de M&A International en el cierre de transacciones en distintas industrias.

### **Tendencias del mercado y *drivers* del sector**

- **Consolidación de la industria:** En la última década, Mifarma e Inkafarma, líderes en la industria farmacéutica local, han basado su estrategia de crecimiento y consolidación en el mercado peruano través de adquisiciones y apertura de nuevos locales.
- **Diversificación geográfica:** Lima, la capital de Perú y *hub* comercial en la región, ha experimentado una sobreoferta de farmacias, inclusive llegando a presentar hasta tres o cuatro farmacias en la misma cuadra. Una de las principales estrategias de la competencia fue la expansión a nivel nacional a través de la apertura de nuevos locales fuera de Lima.
- **Alto potencial de crecimiento:** El canal moderno farmacéutico (ventas *retail*) tiene gran potencial de crecimiento en el Perú. Las ventas farmacéuticas per cápita alcanzaron la suma de US\$54 en 2014, monto considerablemente más bajo que los mostrados en países vecinos como Colombia con US\$90 per cápita y Chile con US\$226 per cápita.

- **Cambios en las tendencias:** Hace una década, la mayoría de las ventas de medicamentos se realizaban en pequeñas farmacias locales que generalmente eran negocios familiares. Hoy en día, los consumidores prefieren adquirir sus medicamentos en farmacias que ofrezcan un servicio más sofisticado debido a la rápida expansión y gran influencia de las grandes cadenas farmacéuticas.

### **Aspectos de la Valorización**

- Boticas Arcángel poseía dos líneas principales de negocio: (i) distribución y (ii) ventas *retail* de productos farmacéuticos. El equipo encargado de la valorización y del análisis de la transacción tomó en consideración esta división en la estructura de Boticas Arcángel para obtener un valor más real del negocio.
- El múltiplo de venta finalmente usado fue alineado con las más recientes transacciones en Latinoamérica y el mundo, así como con múltiplos de empresas públicas comparables.

### **Experiencia de M&A International en el sector**

Eduardo Campos, Socio, M&A Internacional, Perú

- Eduardo tiene más de 20 años de experiencia en Finanzas Corporativas. En los últimos 8 años, ha completado más de 30 transacciones en el sector de consumo y retail, salud, ingeniería y construcción, y en el sector financiero, así como otras industrias en Perú y otros países de Latinoamérica.