



# IV FORO GRUPOS

## *Más allá de las compras*

*Martes 9 de junio*  
*9.30h – 17.20h*



**RESERVA TU PLAZA**



fundación **arquía**

*C. Tutor 16, Moncloa (Madrid)*





# El canal farmacia atraviesa su mayor transformación en 25 años

## Un nuevo mapa competitivo

La entrada de **grupos internacionales**, la **consolidación de plataformas de servicios** y la **profesionalización de agrupaciones nacionales** están redefiniendo de forma estructural la relación entre la farmacia, la industria y la distribución.

Fondos de inversión, modelos asociativos robustos y redes con estrategias comunes de compra, marketing, digitalización y gestión marcan la nueva realidad del sector.

## La pregunta estratégica clave

Más allá de la oportunidad evidente en términos de rentabilidad y capacidad de negociación, el sector se enfrenta a una pregunta de fondo: **¿cómo aprovechar realmente las herramientas que los grupos ponen a disposición de la farmacia, más allá de la mera negociación comercial?**

- ❏ La decisión de agruparse ya no es solo económica, sino **estratégica**: exige analizar visión, posicionamiento, nivel de gestión y ambición de crecimiento.



# ¿Qué aprenderemos en este foro?

Este encuentro nace con la vocación de aportar **claridad, rigor y visión estratégica** al sector. Con datos reales, análisis de expertos de alto nivel y perspectivas cruzadas de todos los actores del canal.

## **Evolución de las agrupaciones**

Análisis de los modelos que están ganando presencia y los factores que determinan su éxito en el mercado español.

## **Impacto real en la gestión**

Cómo los grupos transforman la relación con el paciente-cliente y mejoran los indicadores de negocio de la farmacia.

## **Modelos y propuesta de valor**

Comparativa de los distintos formatos de agrupación: sus diferencias, ventajas y el nivel de autonomía que preservan para la farmacia.

## **Tendencias del sector**

Las fuerzas que están configurando el futuro del canal farmacia y cómo anticiparse a ellas desde una posición de ventaja.



**RESERVA TU PLAZA**

Con la colaboración de



# ¿Dónde lo haremos?



**En el espacio ARQUIA - Calle Tutor 16 Madrid**



# 4 mesas de debate temáticas con visión 360°

Cada mesa reunirá a grupos de farmacias, farmacias independientes, representantes de la industria y distribución. Luis de la Fuente cerrará cada mesa con las principales conclusiones estratégicas.

## 1 Compras y negociación centralizada

¿Cómo generar sell-out desde la negociación?

- Análisis del cambio en la relación directa entre la farmacia y sus laboratorios partners.
- Ventajas y desafíos de la negociación centralizada frente al modelo tradicional.
- Evaluación real de la mejora en la rentabilidad y la optimización del tiempo del titular.

## 3 Sell-out, medios motores y experiencia de compra

- Implantación real de servicios sanitarios y el rol del grupo. Rentabilidad y sostenibilidad económica de los servicios.
- Fidelización del paciente a través de los servicios.
- Capacitación continua del equipo para profesionalización del servicio.

## 2 Servicios sanitarios y profesionalización

- Herramientas y medios que aporta el grupo a través de acuerdos comerciales de valor para impulsar la farmacia.
- Seguimiento real del sell-out por parte de la industria y soporte continuo a la farmacia.
- Estrategias para la implantación de estándares de retail y mejora del *layout* (diseño y flujo) de la farmacia.

## 4 Acompañamiento y Desarrollo de Negocio

- Definición y seguimiento de KPIs clave para el crecimiento del negocio.
- Establecimiento de objetivos claros y acciones concretas desde el momento del alta en el grupo.
- La importancia de contar con un asesor continuo que trace y supervise el plan de trabajo diario.



# Zona de Networking: el epicentro del encuentro

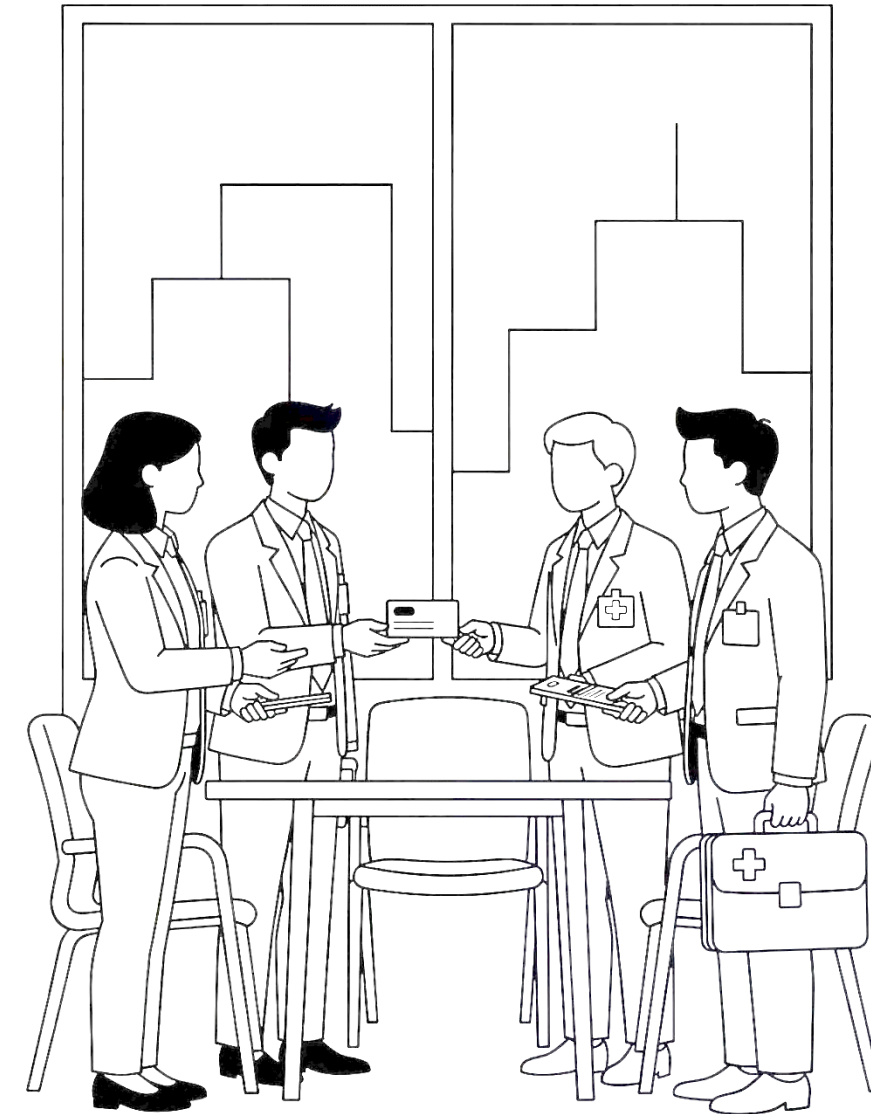
Este foro es, también, una **plataforma de conexión real** donde transformar inquietudes en soluciones y contactos en oportunidades de negocio. Más de **150 asistentes** de alto perfil en un entorno profesional y distendido.

## Coffee & Lunch Break

Espacios de intercambio informal entre farmacéuticos titulares, directivos de grupos, representantes de industria y distribución. El entorno ideal para que los patrocinadores identifiquen necesidades reales del canal.

## Área de Exposición Comercial

Un escaparate estratégico donde los patrocinadores presentarán sus propuestas de valor de forma directa a los profesionales más influyentes del sector sanitario.





# Dirección y conducción del foro



**Germán Pujol –  
Country Manager**

(moderador de la Mesa 1)

Director Comercial y Director de Sales Administration en Pranarôm, con una amplia trayectoria en el canal farmacia. Aporta una perspectiva práctica sobre crecimiento, estrategia comercial y construcción de marcas dentro del entorno farmacéutico.

**Ana Oliver Sanjuán –  
Presidenta FEFE**

(moderadora de la Mesa 2)

Aporta su experiencia como presidenta de la FEFE y ADEFARMA y vicepresidenta de la Comisión de Sanidad de la CEOE, enfocando su gestión en la innovación y defensa del sector.



**Jose Antonio Andreu –  
CEO Shoppertec**

(moderador de la Mesa 3)

CEO y fundador de Shoppertec, consultora especializada en estrategia comercial, inteligencia de mercado y experiencia de cliente en los sectores farma, beauty y retail. Aporta una visión estratégica basada en datos, shopper insights y conocimiento del punto de venta.

**Guillermo Durán Vicens –  
Director Sell-out IQVIA**

(moderador de la Mesa 4)

Aporta una perspectiva analítica y basada en datos sobre el desempeño real del canal farmacia en España.



**Luis de la Fuente –  
CEO MDF**



**Director y anfitrión del Foro.** Máximo responsable de la conducción del evento. Cerrará cada una de las 4 mesas de debate con las conclusiones estratégicas más relevantes para el sector.

# Grupos participantes

CONFIRMADOS





# Participantes por mesa — Visión 360°

## Mesa 1 · Compras y negociación centralizada

**Moderador:** German Pujol – Country manager Pranarom

- Director Comercial o KAM de laboratorios
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 1)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 2)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 3)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 4)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 5)

**Cierre: Luis de la Fuente**



## Mesa 2 · Servicios sanitarios y profesionalización

**Moderador:** Ana Oliver Sanjuán – presidenta FEFE

- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 1)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 2)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 3)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 4)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 5)

**Cierre: Luis de la Fuente**



# Participantes por mesa — Mesas 3 y 4

## Mesa 3 · Sell-out, medios motores y experiencia de compra

**Moderador:** Jose Antonio Andreu – CEO Shoppertec

- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 1)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 2)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 3)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 4)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 5)

**Cierre:** Luis de la Fuente



## Mesa 4 · Acompañamiento y Desarrollo de Negocio

**Moderador:** Guillermo Durán Vicens (Director Sell-out IQVIA)

- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 1)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 2)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 3)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 4)
- Farmacia agrupada o responsable de grupo (participante 5)

**Cierre:** Luis de la Fuente



# Martes, 9 de junio de 2026 · Madrid

- 9:30** ACREDITACIÓN
- 10:00** APERTURA
- 10:15** PRESENTACION GRUPOS (5 Minutos por grupo)
- 11:15** COFFE BREAK
- 11:40** MESA 1 Compras y negociación centralizada
- 12:50** MESA 2 Servicios sanitarios y profesionalización
- 14:00** BREAK COMIDA
- 15:00** MESA 3 Sell-out, medios motores y experiencia de compra
- 16:10** MESA 4 Acompañamiento y Desarrollo de Negocio
- 17:20** CIERRE

La estructura plural de cada mesa —con perfiles independientes, agrupados e industria— garantiza un debate riguroso, sin sesgos y con valor real para todos los asistentes.

**La jornada está diseñada para maximizar el aprovechamiento del tiempo de los asistentes con un formato ágil, participativo y orientado a la toma de decisiones.**



# Beneficios de patrocinar el IV Foro MDF

Una oportunidad única para conectar con el ecosistema profesional donde se analiza el presente y el futuro de las agrupaciones farmacéuticas en España, con expertos de alto nivel y decisores reales.



## Captación estratégica

Contacto directo con titulares que evalúan actualmente si agruparse y con qué modelo, en un momento clave de su decisión.



## Transparencia y confianza

Demuestra cómo tu modelo permite mantener la independencia real de la farmacia mientras se aprovechan las herramientas del grupo.



## Liderazgo de opinión

Presencia activa en las mesas de debate para posicionar tu marca como referente en la gestión y desarrollo del negocio farmacéutico.



## Propuesta de valor digital

Inclusión de tu propuesta en el envío digital de recursos que recibirán todos los asistentes para facilitar su toma de decisiones.




**RESERVA TU PLAZA**

# Opciones de patrocinio y asistencia



- **Inscripción por farmacia cliente MDF: 69 €**
- **Inscripción por farmacia no cliente MDF: 95 €**
- **Inscripción asistente profesional: 175 €**
- **Pack 3 asistentes profesionales. 400 €**

 Precios sin IVA.



CALLE MAHÓN 6 BAJO CD | 28290 LAS ROZAS DE MADRID | MADRID

T. 916 364 818 | [mediform@mediformplus.com](mailto:mediform@mediformplus.com) | [mediformplus.com](http://mediformplus.com) | [@mediformplus](https://www.instagram.com/mediformplus)

