

## **INTRODUCCIÓN**

El proceso de distribución farmacéutica, desde los laboratorios hasta el usuario de salud, se produce a través de diferentes entidades tanto de carácter mayorista como minorista. La naturaleza especial de los productos farmacéuticos y su relación con la salud hacen que este proceso tenga una serie de peculiaridades con respecto a la distribución de otros productos. En este trabajo se realiza un estudio de la distribución farmacéutica poniendo el acento en los mayoristas, y más concretamente en los que actúan bajo la fórmula de sociedad cooperativa. Las diferencias en la actividad de estas entidades se derivan de la doble condición de las oficinas de farmacia, socios por un lado y clientes por otro, lo que les permite la participación en los diferentes flujos empresariales. Su análisis se realiza mediante tres capítulos:

En el primero se hace una descripción del sector farmacéutico, como un integrante más del sector de la salud. Dentro del mismo se definen las diferentes entidades que participan en el proceso de distribución farmacéutica, estableciendo los canales en los que actúan; los laboratorios, los diferentes mayoristas, las oficinas de farmacia y los restantes servicios de prestación farmacéutica.

El segundo capítulo se centra en la actividad de las cooperativas como mayoristas de distribución farmacéutica. Esta parte del trabajo analiza las características generales de las sociedades cooperativas, así como su entorno legal y marco institucional como factores determinantes del funcionamiento de las citadas entidades. En todos estos aspectos, se hace una breve referencia histórica que sirve para comprender el proceso evolutivo y la realidad actual de las cooperativas de distribución farmacéutica.

El tercer capítulo constituye el núcleo central del trabajo, centrándose en el proceso de gestión de las sociedades cooperativas de distribución farmacéutica. Para facilitar su análisis, el capítulo se divide en tres partes en las que se estudian los diferentes flujos empresariales (productivos, informativo-decisionales y económico financieros). En cada uno de ellos se incluye un epígrafe en el que se muestran las diferencias con otros mayoristas a través de la participación de los socios en los citados flujos.

- En el estudio de los flujos productivos se analizan las características de los productos transportados así como sus proveedores, trabajadores y clientes. Siendo la condición simultánea de clientes y socios, por parte de las oficinas de farmacia, la que permite establecer las diferencias con otros distribuidores.
- En cuanto a los flujos informativo-decisionales, se hace un estudio del proceso de transmisión de información tanto de carácter promocional, como de la relacionada con la gestión de la cooperativa. De nuevo, la condición de los socios de las oficinas de farmacia permite que los clientes de la cooperativa participen en este tipo de flujos, a diferencia de lo que ocurre en otros mayoristas.
- Por lo que respecta a los flujos económico-financieros, se parte de un análisis general del sistema de regulación de precios al que esta sujeto el sector farmacéutico. Posteriormente se aplica este sistema a las peculiares características económicas de las cooperativas, entre los que se incluyen aspectos fiscales. Para finalizar se analiza la participación de los socios en este tipo de flujos donde, de nuevo, la condición de socios y clientes permite establecer un sistema de retribución diferenciado con respecto a los restantes distribuidores farmacéuticos.

En definitiva el trabajo supone un acercamiento a la distribución farmacéutica general, centrándose en las sociedades cooperativas y manifestando las diferencias que se producen entre éstas y los restantes mayoristas. El estudio pone de manifiesto que las citadas diferencias se derivan de las características de las sociedades cooperativas, así como de la doble condición de socios y clientes de las oficinas de farmacia, que les permite la participación en los diferentes flujos empresariales.