RAFAEL AGUILAR SALICHS, DIRECTOR GENERAL DE XARXA FARMACÉUTICA

"Nuestro modelo de negocio permite comprar las unidades mínimas para reponer surtido"

XARXAFARMA SE FUNDÓ EN EL AÑO 2000 POR 15 FARMACÉUTICOS CON OFICINA DE FARMACIA. BUSCABAN CREAR UNA SOCIEDAD QUE PUDIERA AYUDARLES A HACER FRENTE AL FUTURO INMEDIATO DE CAMBIO, APROVECHANDO LAS ECONOMÍAS DE ESCALA. QUERÍAN CREAR SERVICIOS DIFERENCIADORES PARA TODAS LAS FARMACIAS ASOCIADAS. LO HAN CONSEGUIDO.

La sede de XarxaFarma se encuentra situada en Girona capital. Cuenta con 3.000 metros cuadrados de almacén y con 500 de oficinas. Su plantilla está compuesta por 34 personas entre dirección técnica, almacén, marketing, comercial y administración. A lo largo de sus 15 años de recorrido se han hecho diferentes ampliaciones de capital, hasta llegar a los 900.000 euros.

Rafael Aguilar Salichs, *director general de Xarxa Farmacéutica*, explica que, desde el año 2008, mantienen una expansión comercial sostenida, que les ha permitido "*liderar en número de asociados las centrales de compras y servicios independientes*". "*Somos la central*

de referencia, no sólo en farmacias. Somos líderes en servicios, en estructura, en facturación y en posicionamiento geográfico. Ahora mismo contamos con 672 farmacias asociadas y el objetivo es acabar el año con 720 asociados", asegura.

Lo tienen todo centralizado en el almacén de Girona. La logística está integrada con los grandes distribuidores: "*Alliance Healthcare, Cofares y Hefame*". También disponen de logística propia.

El área de mayor influencia de XarxaFarma es Cataluña, donde tiene presencia desde sus inicios, hace 15 años. Posee una penetración del mercado de más del 15% de las farmacias de la zona. "*En el año 2013, decidimos crear la enseña NeoxFarma para la expansión comercial y focalizar nuestro crecimiento. En NeoxFarma, hay ahora mismo 155 farmacias y tenemos presencia en Madrid, Valencia, Alicante, Castellón, Zaragoza y País Vasco*", informa Aguilar Salichs.

La facturación de XarxaFarma en 2012 fue de 12 millones de euros. En 2013, de 18 millones de euros. En 2014, de 24 millones de euros. En 2015, está previsto llegar a los 26 millones de euros. "*XarxaFarma es una central de compras y servicios totalmente saneada, equilibrada financieramente y con beneficios continuados desde el año 2003*", señala.

Unas 9.000 referencias

Uno de los principales servicios que ofrece XarxaFarma a las farmacias es la plataforma de compras con más de 9.000 referencias entre parafarmacia, medicamentos publicitarios y genéricos. "*Este servicio permite al asociado reponer género al mejor precio con los productos de los laboratorios colaboradores*", dice el director general.

El servicio de fidelización de cliente facilita a la farmacia dar al consumidor final la posibilidad de acumular sus compras en cualquiera de las farmacias asociadas y obtener un cheque en función de volumen de compras de parafarmacia. Este servicio tiene a más de 260.000 consumidores activos y permite a la farmacia realizar diferentes acciones de marketing contra la base de datos de los clientes que le compran.

El tercer servicio es la revista *InfoXF*, que tiene 44 páginas de contenidos de Salud, actualidad, belleza, promociones, etcétera. Publicada tanto en español como en catalán, su tirada es de 120.000 ejemplares y su periodicidad es bimestral.

Para este 2015, está previsto lanzar una herramienta de análisis de negocio, Business Intelligence, que ofrecerá al asociado cuadros de mandos, indicadores, comparativas entre farmacias de la misma categoría, etcétera. Estará integrado dentro de los principales programas informáticos.

Las farmacias han tenido que ajustarse mucho en lo que a nivel financiero se refiere, "*sobre todo en zonas donde se han producido y se continúan produciendo impagos por parte de la Administración*". No obstante, Aguilar Salichs destaca que, en general, su "*modelo de negocio permite al asociado comprar las unidades mínimas que necesita para reponer su surtido y paga siempre después de vender el producto que ha pedido*".

¿Hacia dónde cree usted que camina el modelo de distribución en España? Aguilar Salichs, que es licenciado en Económicas por la Universidad de Barcelona y tiene 14 años de experiencia en el sector farmacéutico, responde que "*el modelo de distribución va hacia una concentración total*", que "*van a quedar cuatro o cinco grandes operadores, producto de fusiones, absorciones o cierres*". A su juicio, "*el modelo actual es difícil de sostener en el tiempo, pues hay demasiados operadores y con demasiado exceso de capacidad en sus almacenes*".

Una gran cartera de servicios a sus asociados

XarxaFarma brinda una gran cartera de servicios a sus asociados. Estos servicios se agrupan en cuatro grandes áreas:

- Servicios vinculados a la mejora de los espacios: elaboración de planogramas y definición de layout, colocación de producto, diseño de imagen corporativa, etc.
- Servicios vinculados a la formación: ruta formativa en procesos de venta y consejo activo, bolsa de trabajo, etc.
- Servicios vinculados a la mejora de la gestión empresarial.
- Servicios profesionales: PNT's de trabajo y campañas de Salud.

"SOMOS REFERENCIA Y LÍDERES EN SERVICIOS, EN ESTRUCTURA, EN FACTURACIÓN Y EN POSICIONAMIENTO GEOGRÁFICO"

"EL MODELO DE DISTRIBUCIÓN VA HACIA UNA CONCENTRACIÓN TOTAL, VAN A QUEDAR CUATRO O CINCO GRANDES OPERADORES"