

CARLOS GONZÁLEZ BOSCH, EXPRESIDENTE DE COFARES

“En 2016, Cofares avanzó mucho en la consolidación del proyecto de empresa”

EL PRINCIPAL HITO DE COFARES EN 2016 FUE EL DE CONSOLIDAR SU CRECIMIENTO, ALGO QUE ES BÁSICO PARA LOS PROYECTOS EMPRESARIALES. EL GRUPO TAMBIÉN MEJORÓ LA CALIDAD DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE Y AL SOCIO, AMPLIÓ LOS SERVICIOS Y SIGUIÓ APOSTANDO POR UNA DEDICACIÓN ABSOLUTA A LOS RECURSOS HUMANOS, CUIDANDO DEL TALENTO.

Cofares se encuentra en su mejor momento. En 2016; se batieron todos los récords en cuanto a ventas, número de socios, beneficio y cuota de mercado. A finales del pasado mes de junio, **Juan Ignacio Güenechea**, quien presidirá la mayor distribuidora farmacéutica de España durante los próximos cuatro años, con 10.244 socios, recogió el testigo de **Carlos González Bosch** al frente del Grupo. Entrevistamos a González Bosch en su farmacia de Madrid, en la Plaza de San Ildefonso, para hacer balance del último año, para el anuario de nuestra revista, y ya de paso de las dos décadas que ha estado en Cofares, primero como vicepresidente desde 1998 y luego como presidente desde 2005. Sobre 2016, González Bosch destaca que fue “*muy bueno*”: “Avanzamos mucho en la consolidación del proyecto de empresa”,



destaca. Menciona que se dio “una diversificación importante” y una “inversión en tecnología y equipamiento de almacenes que prácticamente ha puesto a Cofares en una velocidad de crucero para los próximos 20 años”. Manifiesta que cumplieron los objetivos y que los resultados acompañan: alcanzó una cuota de mercado nacional del 26,28%, con un aumento de 0,45 puntos porcentuales respecto al ejercicio anterior, y la cifra de negocio fue de 2.946 millones de euros.

¿Con qué se queda después de estos 20 años? “Yo seguiré siendo socio de Cofares y ayudaré en todo lo que se me pida. Me quedo con que Cofares ha vivido un cambio radical en cuanto a empresa. Era de tamaño grande, para la época en la que yo llegué a ella, pero era una empresa que no tiene nada que ver con ésta. No tenía una gran diversificación. No tenía un proyecto estratégico claro con respecto a lo que se debe hacer con la relación con un cliente que a su vez es propietario. Para mí, lo más importante es ese cambio de qué hacer como empresa y el cambio de filosofía. En este momento, Cofares es una empresa competitiva, que está en el mundo, que está en el mundo de la Sanidad, que está en el mundo internacional, y que además es un referente. Cuida los Recursos Humanos, apoya el talento”, responde. Asegura que pone su capacidad de generación de recursos a disposición de los socios y de las personas

“CALCULO QUE TENER ENTRE DOCE Y 15 COOPERATIVAS ES LO IDEAL, SIENDO TRES O CUATRO DE ÁMBITO NACIONAL”

que trabajan en ella.

Respecto a beneficios y servicios que ofrecen a los socios, aborda los más destacables. Selección Plus es un grupo de compras, donde hay ya más de 1.500 farmacias, “que preserva tanto la liquidez de las farmacias como la rotación del producto y no hay que hacer grandes esfuerzos con laboratorios para tener unos buenos rendimientos”. Hace hincapié en todo lo relacionado con la parte digital. “Ahí, Cofares está asumiendo el reto de digitalizarse. Tanto Globalpharma como Destino Salud son empresas del Grupo que están en ese canal y que son un logro. Luego, está la optimización de los servicios por la vía de dar condiciones comerciales seleccionadas”, prosigue. La parte financiera en Cofares siempre la han cuidado mucho. “Eso también ayuda a muchas farmacias a sobrellevar las circunstancias tan dramáticas que se han producido en estos años”, observa. Esto ha sido posible gracias a la fortaleza financiera de Cofares y a su capacidad de generación de recursos. Del mismo modo, se está cuidando mucho la vertiente internacional. Por otro lado, la marca propia de Cofares, Farline, representa casi un 40% del mercado dentro de las marcas propias de los distribuidores farmacéuticos. A González Bosch eso le gusta mucho porque “la marca propia es rentabilidad y explotación”. Remarca su calidad. Hay otra serie de cuestiones que entroncan con la vertiente logística del grupo, a través de las plataformas logísticas y de las inversiones en logística, que hace que la rentabilidad de

las compras a los laboratorios aumente. Por eso, el ya expresidente de Cofares dice que es todo un proyecto estratégico.

La concentración, necesaria

La distribución farmacéutica tiende a concentrarse. De hecho, 2016 estuvo marcado por la creación de Bidafarma, a partir de la fusión llevada a cabo por ocho cooperativas. A González Bosch le parece que “la concentración en sí, como concepto teórico, teniendo en cuenta la atomización de empresas que hay en España, es buena”. No duda en que la concentración es necesaria. “Si se culmina con éxito esta operación de Bidafarma, cosa que deseo, quedará en España el panorama más aclarado, sobre todo con empresas con mayor capacidad de trabajar por el modelo, por las farmacias y por los propietarios de esas farmacias”, reflexiona.

Precisa que, “en países de nuestro entorno, existen entre doce y 15 empresas, de las cuales tres o cuatro son grandes”. Se congratula de que, ahora mismo en España, Cofares esté a la altura de los líderes de diversos países. Calcula que “entre doce y 15 es el número ideal de cooperativas, siendo tres o cuatro de ámbito nacional”.

¿Cofares tiene algún proceso en perspectiva? Indica que hay un grupo en torno a ella, donde están el Centro Cooperativo Farmacéutico Talaverano (Cofarta) y, próximamente, el Centro Farmacéutico de Valencia. Conformarían un grupo que excedería el 30% de cuota de mercado. “Ellos están fuera de nuestro perímetro patrimonial”, comenta. Se muestra abierto a todas las oportunidades que se puedan presentar. “Yo he dejado estas dos en marcha, pero entiendo que Cofares ha de atender a las que se puedan presentar”, afirma. No obstante, recalca que ya no hay mucho margen de maniobra, que “casi toda la tarea está hecha”. Cofares posee casi el 30% de cuota de mercado. Se han configurado, dentro de las cooperativas, un par de grupos importantes como son Unnefar y Bidafarma. Hefame está en más de 10% de cuota. También es grande Alliance Healthcare. “Lo que queda por hacer es consolidar esos grupos”, determina González Bosch.

Por último, defiende que el modelo de farmacia español es el adecuado. Lo que eliminaría son los baremos de méritos para acceder a una farmacia. “Nunca los he entendido. Los farmacéuticos no somos funcionarios de escalafón. Para establecer una farmacia, tenemos que ser simplemente farmacéuticos. Se pusieron en contra de la opinión de muchos. Entonces, yo era el secretario general de la Federación Empresarial de Farmacéuticos Españoles (FEFE) y lo combatimos duramente. Me gustaría que el criterio de establecimiento de farmacias fuera más racional”, propone. Tiene mucha esperanza de que la farmacia vaya consolidando su proyecto económico y de que las nuevas personas que están en Cofares hagan un desempeño adecuado para que la compañía siga a la velocidad de crucero que posee. Cuentan con su apoyo para conseguirlo. +

“COFARES ES UNA EMPRESA COMPETITIVA, QUE ESTÁ EN EL MUNDO INTERNACIONAL, Y QUE ADEMÁS ES UN REFERENTE”