

EDUARDO PASTOR, PRESIDENTE DEL GRUPO COFARES

“Cofares va a contribuir a que el farmacéutico pueda vender por Internet”

EL APOYO FINANCIERO A LAS OFICINAS DE FARMACIA ES FUNDAMENTAL. COFARES ES CONSCIENTE DE ELLO. ÉSTA ES UNA EMPRESA DE INNOVACIÓN, PORQUE MUCHAS VECES LO QUE BUSCA ES MADURAR LOS SERVICIOS TÉCNICOS Y LOGÍSTICOS PARA HACERLOS MÁS TECNOLÓGICOS.

El año 2017 fue positivo para Grupo Cofares, según cuenta **Eduardo Pastor**, su presidente. Cumplieron objetivos. “Hemos tenido varias inversiones en almacenes nuevos. Hemos dado un buen resultado. Hemos crecido en cuota de mercado. Hemos llegado al 26,94%”, declara. Acto seguido, señala que una de las cosas más importantes que tiene su empresa es su empleabilidad. 2.528 personas forman parte de la plantilla. Añade que financieramente están muy sólidos. “Las entidades financieras confían mucho en nosotros. No sufrimos problemas económicos de ningún tipo. El socio confía mucho en Cofares, tanto en ventas como en depósitos que componen la sección de crédito”, indica. Han abierto el almacén de Mallorca, el de Ciudad Real y el de Algeciras. Su estrategia es focalizar a la farmacia como cliente único. “Tenemos que tener a la farmacia con una sola visión de venta. No entrar por muchos caminos”, dice. Destaca que Cofares es “sólido”.

Comenta que además han abierto 55 nuevas rutas. De esas rutas, 33 han sido para emergencias. Se enorgullece igualmente de la labor de OMFE (Cofares Internacional), que da servicio a material sanitario, material de auxilio y botiquines, entre otros. El año pasado, trabajó con la Cruz Roja y con centros penitenciarios. Llegaron a acuerdos de colaboración con Quirónsalud y con Sanitas, para la distribución de medicamentos hospitalarios. “Nos han premiado por ello. La ONU nos hizo una mención porque estamos acudiendo a través de OMFE a países de África, de Centroamérica y del Sudeste Asiático. Les garantizamos que los medicamentos les llegan. Al trabajar en países en desarrollo, estamos contribuyendo como cooperativa española a que las sociedades de esos países adquieran medicamentos en condiciones adecuadas”, asevera. La ONU ha alabado su modelo de trabajo.



Otro proyecto que cita es Cofares Estudios y Proyectos. *“El KnowHow que hemos adquirido durante los 74 años de nuestra historia lo hemos transformado en una empresa que ofrece consultoría, sobre todo en Sudamérica”,* detalla. Aclara que es una consultoría de cómo países de allí quieren hacer los almacenes. Trasladan a un equipo que diseña el mejor modelo de logística que pueden emplear. El año pasado, inauguraron en Quito (Ecuador) un almacén con 12.700 metros cuadrados que, con 25.000 referencias, da 225.000 líneas al día. *“La logística que tenemos en España no la tienen en muchos sitios de Europa. Les hemos automatizado totalmente el almacén. Estamos trabajando en Colombia con una cooperativa de allí. Y les vamos a hacer los mismos proyectos. Son ingresos que posee la cuenta de resultados de Cofares que vienen como extra, para poder aguantar que luego llevemos en déficit un medicamento a un pueblo”,* argumenta Pastor. Por otro lado, Globalpharma es la empresa de Cofares para competir en un mercado del market place, *“pero sabiendo el farmacéutico que es 100% suyo”. El objetivo es que el farmacéutico tenga claro que dispone de una plataforma de market place que es suya y que “Cofares va a contribuir a que él pueda vender por Internet”.*

Pastor sostiene que hay que buscar la manera de hacerlo bien y de competir con otros agentes como Amazon o Alibaba. *“Es una obligación que tiene Cofares de dar servicio a los farmacéuticos. Si no, se nos va el canal. ¿Quién posee el poder económico como para poder hacer eso? Su cooperativa. Individualmente, estamos muertos. Para la farmacia, es imposible vender medicamentos por Internet. Pero, si nos unimos todos y hacemos una plataforma, ¿por qué no? Estamos en proceso de mejora”,* reflexiona. El año pasado, 200 farmacias se apuntaron a esta plataforma. *“Vamos poco a poco”,* continúa Pastor. *“Lo nuestro era la distribución logística tradicional. Por eso, queremos captar talento. Necesitamos en Cofares gente que nos enseñe cómo podemos evolucionar desde la distribución ayudando a la farmacia a hacer la venta por Internet”,* expresa. Repite que buscan talento en la compañía que les ayude a través de los farmacéuticos a dar ese servicio.

SEVeM

¿Qué está suponiendo el proyecto del Sistema Español de Verificación de Medicamentos (SEVeM) para la distribución farmacéutica? *“De acuerdo con la Federación de Distribuidores Farmacéuticos (Fedifar), nos va a costar 500 millones de euros a la distribución”,* manifiesta Pastor. Insiste en que es capital farmacéutico.

La información que conlleva SEVeM no la ve relacionada con la adherencia. Como farmacéutico, encuentra positivo el poder identificar unitariamente cada caja de medicamento. *“Lo que me gusta mucho es lo que hace contra las falsificaciones. El 99% de los casos de medicamentos vendidos por Internet es falso. Si transmitimos a la población que el medicamento por venta de Internet puede ser falso y que la trazabilidad del medicamento está garantizada por las Oficinas de Farmacia, nos dará más peso al sector y a las farmacias”,* opina. Garantizando a la población

que los medicamentos que vende una farmacia son auténticos y están controlados, la farmacia obtendrá un peso bastante importante. *“Porque la sociedad tiene que entender que todo lo que salga de un mostrador de la farmacia viene con una trazabilidad”,* justifica. Esto garantiza lo que son los farmacéuticos: garantes. O sea, *“las personas que garantizan el depósito, la conservación y la dispensación del medicamento”.*

El financiero es, en palabras de Pastor, uno de los servicios más importantes que puede brindar la cooperativa a la farmacia. *“Hemos pasado momentos críticos con el impago de las CC AA y la farmacia no ha sido ayudada por las entidades financieras, sino por su cooperativa, que le ha hecho descuento, aplazamientos comerciales y le ha prestado circulante”,* expone. *“Les hemos garantizado el suministro de medicamentos”,* alega. Sentencia que *“la sociedad no sabe eso”.*

El presidente de Cofares advierte de que el problema es que estamos a nivel de ventas a la seguridad social o de recetas de 2005, casi. *“Estamos en 9.000 millones. Llegamos a 14.000 en 2008. Hemos tenido una bajada del 24% de facturación. Hemos sido un sector que hemos sufrido unas bajadas de hasta un 30% en facturación”,* subraya. Certifica que *“las farmacias han mantenido la empleabilidad prácticamente”.*

Al ser interrogado por los principales desafíos de la distribución farmacéutica, Pastor responde que deben hacer un acto de estudio para mantener la calidad, la competitividad, pero no la atomización. *“El 57% del mercado somos tres cooperativas, aunque todavía somos 39 empresas que se dedican a la distribución de gama completa. Entiendo que estamos demasiado atomizados”,* informa. Opina que hay que ordenar un poco esto.

¿Hay algún noviazgo en mente? Contesta que Cofares siempre está abierta a cualquier tipo de colaboración. *“Cofares no va absorbiendo pequeñas cooperativas. Nosotros no crecemos inorgánicamente a través de adquisiciones de empresas. Estamos abiertos a que las pequeñas empresas o pequeñas cooperativas sean colaboradoras con Cofares, el grupo más grande”,* notifica. Describe que, en muchos casos, ayudan a pequeñas cooperativas. *“En 2017, hemos ayudado a pequeñas cooperativas a que den servicios a sus socios. Damos suministro a cooperativas más pequeñas a través de convenios de colaboración para el suministro de medicamentos a los socios”,* resume. *“Somos una empresa pagadora”,* apunta. Eso el sector lo agradece.

Otra cosa *“que ha hecho bien Cofares es tener el control del riesgo muy bien establecido”.* Su cuota de provisión de riesgo roza casi el 45% de provisión. Pastor reconoce que los próximos serán no serán años fáciles porque el modelo de cooperativa de distribución se puede poner en riesgo. Hace especial hincapié en que *“la farmacia tiene que entender que la distribución es suya”* y que una de las maneras de atacar al modelo es a través de la distribución. *“En el momento en el que no podamos acudir, porque no seamos una cooperativa, a pueblos de menos de 25.000 habitantes, porque es poco rentable ir, ¿qué hacen las farmacias rurales? ¿Cómo se suministran? En cuanto se acabe el modelo rural, se acabará el modelo farmacéutico. ¿Cómo cortas tú el oxígeno al modelo? En la distribución”,* avisa. Cree que el modelo cooperativo sufrirá ataques. +

Ratificado con el 80% de los votos

Eduardo Pastor fue ratificado a finales de junio como presidente del Grupo Cofares, al imponerse en la votación celebrada en el marco de la Asamblea General con 2.515 votos a favor (80,2%). Venía ocupando el cargo de presidente en funciones desde el pasado mes de febrero, tras la dimisión de **Juan Ignacio Güenechea**. En la Asamblea General, Pastor destacó la apuesta de la cooperativa por seguir reforzando el actual modelo de farmacia, apoyando también a la farmacia rural como un eje vertebrador de este modelo. Igualmente, apuntó a la transformación tecnológica y la digitalización como elementos clave en el futuro de Cofares y reiteró su compromiso con la transparencia y la gestión responsable como bases de su mandato.