

“Hay que adaptarse para permanecer en el mercado”

TODOS LOS ESFUERZOS QUE HACEN EN LA COOPERATIVA FARMACÉUTICA DE EXTREMADURA CONVERGEN EN ACERCAR DE FORMA ECONÓMICA, PERSONALIZADA Y ÁGIL LAS 20.000 ESPECIALIDADES Y ARTÍCULOS DE PARAFARMACIA DE SUS PROVEEDORES A SUS SOCIOS FARMACÉUTICOS.

La Cooperativa Farmacéutica de Extremadura (Cofex) se fundó en 1957 por unos pocos farmacéuticos que ya entonces detectaron la necesidad de unirse en cooperación para mejorar las condiciones de abastecimiento de sus boticas y por ende la atención a sus pacientes. La consolidación económica se fue realizando a lo largo de la siguiente década, donde la continua incorporación de nuevos socios contribuyó al desarrollo de la entidad, pero fue los 80 y los años 90 cuando Cofex experimentó el mayor crecimiento acumulado de la historia de la entidad. Una nueva sede, la integración en un importante grupo de compras y la incorporación de un sistema robótico de despacho les permitió aumentar el índice de productividad y las ventas. En estos últimos años la cooperativa ha continuado su andadura mejorando la calidad de sus servicios para lo que ha tenido que realizar inversiones en tecnología y procesos para ofrecer a sus socios un servicio de calidad y unas condiciones comerciales altamente competitivas. En estos años, el hito más importante ha sido, sin duda, su incorporación a Farmanova, segundo grupo nacional de distribución. En la actualidad, la cooperativa presta dos servicios diarios a sus 300 socios desde un almacén centralizado en Cáceres dotado de alta tecnología y con unos RRHH de 45 empleados.



José Pablo Torres

Hablamos del presente y el futuro de Cofex con su *presidente*, **José Pablo Torres**.

Ventajas

Ser asociado de Cofex permite obtener un servicio excelente y unas condiciones económicas altamente competitivas. Si a ello le sumamos las ventajas que tiene haberse unido a una cooperativa como Farmanova, obtendremos un

coctel perfecto. Le preguntamos al presidente de Cofex por qué decidieron incorporarse a Farmanova. “La dinámica de concentración que opera en el mercado de la distribución farmacéutica hace que, para una cooperativa relativamente pequeña, sea muy difícil competir en un entorno en que las grandes compañías pugnan encarnizadamente por cada punto de cuota. Eso nos empujó a buscar sinergias en un grupo afin a

“HEMOS DE MANTENER UNA ACTITUD DINÁMICA PARA REACCIONAR CON CELERIDAD Y MANTENER ESTRUCTURAS FLEXIBLES QUE NOS PERMITAN RESPONDER CON ACIERTO Y EFICIENCIA A ESTE ENTORNO CAMBIANTE”

nuestra forma de entender la distribución cooperativa y con una vocación clara de integración como fórmula de defensa de nuestro modelo”, asegura. Ya han pasado cuatro años desde su entrada en Farmanova y el presidente considera que fue la mejor elección. “Estoy convencido de que fue la mejor decisión que pudimos tomar en ese momento para garantizar la viabilidad futura de nuestra cooperativa”. ¿Qué beneficios les reporta ser parte de una cooperativa como Farmanova? “Nos da visibilidad frente a la industria y la capacidad de negociación suficiente como para poder competir en condiciones de igualdad como corresponde al segundo grupo de distribución nacional”.

La unión hace la fuerza

La cooperativa Cofex opera en Extremadura, una comunidad que sufre problemáticas similares a las que hay en todo el territorio nacional aunque les condiciona un poco la especial geografía de la comunidad “debido a los altos costes de distribución derivados de un extenso y escasamente poblado territorio”. Para el presidente, la distribución farmacéutica española “se encuentra en un proceso de cambio caracterizado por la concentración empresarial y la búsqueda de economías de escala que le confieran un tamaño suficiente para operar en un mercado abierto a las grandes corporaciones de la UE”.

En los últimos tiempos se han producido uniones e integraciones entre cooperativas. Le preguntamos a Torres si cree que en la unión se encuentra la clave para aguantar la crisis que está sufriendo el sector, y su respuesta es contundente. “Sin duda es así. El mercado atomizado que ha caracterizado nuestro sector durante tantos años ha dejado de tener vigencia y nos muestra una realidad muy distinta a la que hay que adaptarse para permanecer en el mercado”. Para el presidente estos cambios se están produciendo porque el modelo de distribución español no es sostenible. “El nivel de servicio que disfruta la farmacia en nuestro actual modelo no es equiparable al modelo de nuestros vecinos de la UE donde priman unos criterios de eficiencia contrarios al excesivo consumo de recursos que requiere nuestro actual modelo”. Torres asegura que ante tiempos de cambio como los que se están viviendo “hemos de mantener una actitud dinámica para reaccionar con celeridad y mantener estructuras flexibles que nos permitan responder con acierto y eficiencia a este entorno cambiante”

Problemáticas

Las consecuencias de las medidas de contención del gasto que están afectando negativamente a las farmacias también están afectando a la distribución “al ser esta una prolongación de la farmacia. No hay que olvidar que es precisamente la farmacia la que participa mayoritariamente a la distribución en España”. Debido a las fuertes medidas de contención del gasto que se han sufrido en los últimos años, a los recortes, a falta de pago por parte de las Administraciones, ... las farmacias se encuentran en una situación muy delicada. Muchas de ellas se han visto obligadas a reducir su stock por el temor a que se devalúen los precios y algunas de ellas no pueden cumplir con sus pagos. “El mercado reacciona con mayor o menor rapidez a los cambios a los que se ve sometido. La far-



macia, en un intento razonable de defender su margen, se defiende reduciendo su stock para mantener el índice de rotación frente a una inevitable caída de las ventas. La respuesta de la distribución ante este fenómeno nos pone en una situación francamente difícil ya

que tendremos que reducir igualmente nuestro stock para cumplir con el mismo criterio pretendido por la farmacia pero haciendo un considerable ejercicio de equilibrio para garantizar el abastecimiento que nuestros socios nos demandan. Difícil ¿verdad?”, comenta Torres.

Ante situaciones como las descritas se han tenido que llevar a cabo medidas para reducir gastos, y en Cofex también lo han experimentado. “En un escenario de caída de ventas se hace absolutamente necesario adoptar una política de contención del gasto para intentar mantener el margen suficiente que garantice la viabilidad de la compañía. Empezando por la renegociación de los contratos (fundamentalmente los de transporte) y una política de prejubilaciones para aflojar el coste laboral, hasta la concentración de los recursos para ganar en productividad y eficiencia, se están aplicando toda una serie de medidas cuyo resultado está dando sus frutos como así lo reflejan una situación financiero-patrimonial óptima y la consecución de unos resultados equilibrados”.+



“EN UN ESCENARIO DE CAÍDA DE VENTAS SE HACE ABSOLUTAMENTE NECESARIO ADOPTAR UNA POLÍTICA DE CONTENCIÓN DEL GASTO PARA INTENTAR MANTENER EL MARGEN SUFICIENTE QUE GARANTICE LA VIABILIDAD DE LA COMPAÑÍA”