CARLOS COVES, PRESIDENTE DE GRUPO HEFAME Y JAVIER LÓPEZ, DIRECTOR GENERAL DE GRUPO HEFAME

Grupo Hefame trabaja para que sus farmacias estén a la vanguardia del sector

PROMUEVE EL DESARROLLO DE SERVICIOS PUNTEROS CON EL OBJETIVO DE AYUDAR A SUS FARMACIAS A QUE INCREMENTEN LA RENTABILIDAD Y SEAN MUCHO MÁS COMPETITIVAS. GRUPO HEFAME POTENCIA TODOS SUS PROYECTOS EXCLUSIVOS, DESTACANDO DE FORMA ESPECIAL LA NUEVA PLATAFORMA F+ONLINE, A TRAVÉS DE LA CUAL SUS FARMACIAS PUEDEN TENER YA SU PROPIA PÁGINA WEB, Y LA TARJETA DE FIDELIDAD F+CLUB.

Carlos Coves

A través de sus nuevos Proyectos F+, Grupo Hefame propone a sus farmacias las mejores herramientas de fidelización y páginas webs.La web F+online es la primera plataforma digital que permite crear a cada farmacia su propia página web con el catálogo de Grupo Hefame (más de 10.000 referencias de parafarmacia e Interapothek, la marca de farmacia). La farmacia puede tener su propia página web e incorporarse al comercio electrónico de forma inmediata, siempre facturando al cliente final. Tendrán un dominio exclusivo para su farmacia, un diseño atractivo y personalizable y estará adaptado próximamente a la nueva ley para la venta de OTC's online. En su lanzamiento, Hefame ofrece este servicio Gratis a sus farmacias durante el primer año (hasta el 30 de junio de 2016).

Por otro lado, F+ Club es la única tarjeta que fideliza de forma directa a los clientes con su farmacia principal y además ofrece ventajas en toda su red de farmacias. El objetivo de F+ Club es obtener una mayor implicación con los productos y servicios de las farmacias por parte de sus clientes, consiguiendo consumidores fieles que actúen como prescriptores de las mismas.
Destacan de forma especial otros proyectos exclusivos como su marca propia Interapothek (con más de 3.000 espacios en las farmacias), los planes OTCs, de secciones, de genéricos, de parafarmacia, proyectos estratégicos que dan respuesta a la gestión de las categorías más importantes del sector.
Además, Grupo Hefame sigue con su compromiso de abarcar todas las necesidades que plantea la gestión de una farmacia, bajo el Sello F+, donde, gracias a su experiencia, garantiza la calidad de todos los servicios. Esta cooperativa brinda a sus socios asesoramiento empresarial sobre cuestiones económicas financieras, laborales, seguros, formación y la implantación de sistemas informáticos, como el programa de gestión propio para la oficina de farmacia Unycopwin. También equipamiento integral para la optimización de los espacios expositivos, y la dotación de todos aquellos materiales necesarios para el abastecimiento y acciones en punto de venta que contribuyen al aumento de su facturación. Respecto a ocio y consumo propio, cuenta con una completa gama de ofertas, servicios y descuentos.
Sus retos son la consolidación de las sinergias con otras distribuidoras, mantener la innovación tecnológica en sus centros y la diversificación de servicios a las farmacias –con F+, por ejemplo– y a sus proveedores. Su objetivo es seguir creciendo para alcanzar el mejor posicionamiento. La idea es prestar el mejor servicio, el más amplio vademécum y obtener la máxima eficiencia en los procesos.

Deberes hechos

Los responsables de Hefame consideran que la distribución cooperativa evolucionará hacia la concentración y a la diversidad de servicios que deben dar a las farmacias. **Javier López,** su *director general*, recuerda que 2014 marcó un punto de inflexión, un antes y un después, en la profunda crisis que hemos atravesado. Lo define como "*el año en el que se vislumbró un nuevo escenario de optimismo e incipiente recuperación, tras un período de cuatro años de decrecimiento, caracterizado por los recortes y la implantación de medidas rápidas que se tradujeran en ahorros inmediatos para las Administraciones Públicas*". Como consecuencia de la aplicación de dichas iniciativas, "*comenzaron a evidenciarse signos de deterioro, claros y directos, que más tarde tuvieron un efecto demoledor para el sector farmacéutico y supusieron una gran amenaza para la distribución*".
En Hefame, asegura, se anticiparon a los acontecimientos y reaccionaron a tiempo. En 2011, ante un panorama desesperanzador, diseñaron un Plan Estratégico basado en tres líneas de trabajo muy bien diferenciadas: ahorro de gasto, mejora del servicio y diversificación. "*Para alcanzar dichos objetivos y conseguir implantar la nueva hoja de ruta, uno de los aspectos claves fue la inversión en nuevas tecnologías de la información aplicadas al apartado*

JAVIER LÓPEZ GIL: "NUESTRA FIRME Y DECIDIDA APUESTA POR LA DIVERSIFICACIÓN OBTUVO UNOS EXCELENTES RESULTADOS"

Entre las tres grandes

Grupo Hefame se fundó en la década de los 50 en Murcia como Hermandad Farmacéutica del Mediterráneo S.C.L., una cooperativa de distribución mayorista farmacéutica. Su objeto social era, y es actualmente, la distribución de especialidades y artículos de parafarmacia a Oficinas de Farmacia.
Grupo Hefame es la primera empresa privada de la Región de Murcia en volumen de facturación. Asimismo, se encuentra entre las tres primeras empresas en el ranking de distribución farmacéutica en España. Hoy por hoy, más de 885 empleados trabajan para dar servicio a más de 5.667 farmacias en todo nuestro territorio. Su número de socios es de 3.826, estando presente en gran parte de la geografía nacional, litoral mediterráneo, Albacete y Madrid.
Hefame dispone de almacenes de distribución y oficinas en: Albacete, Alicante, Almería, Barcelona, Cartagena, Castellón, Gerona, Granada, Madrid, Málaga, Murcia, Tarragona y Valencia.

Javier López

logístico y la mejora de los procesos internos. Con estas actuaciones conseguimos ser más eficientes, por tanto un ahorro derivado de la optimización y automatización de los procesos internos, así como mayores niveles de calidad en la prestación de ciertos servicios. Si bien, nuestra firme y decidida apuesta por la diversificación obtuvo unos excelentes resultados", informa.

Por su parte, **Carlos Coves**, presidente de Grupo Hefame, señala que en la cooperativa parten de una "situación privilegiada" para seguir creciendo de manera sostenible en 2015. Añade que la mejora continua de todos los procesos es algo que realizan día a día para optimizar gastos corrientes, ganando en eficiencia y optimización de recursos. "*Evolucionamos en nuestros servicios adaptándonos a las necesidades del mercado y de nuestras farmacias, poniendo en su mano todas las herramientas necesarias para su desarrollo*", aclara. Todo ello en el campo logístico, el financiero, el comercial, el de nuevas tecnologías informáticas y en el de gestión de stock.

El desarrollo de nuevas soluciones logísticas permitirá a Hefame avanzar en las citadas políticas de ahorro y abrir nuevas fuentes de ingresos, dado su carácter universal y diseño estándar, aplicable a cualquier tipo de empresa.

Así, Hefame se ha convertido dentro de la distribución en garantía de cercanía, ya que su razón de ser se encuentra en sus socios, en sus farmacias y en el servicio que prestan a la sociedad. Ha salido fortalecida de la crisis. "*Las decisiones que se tomaron fueron las correctas y la situación de la empresa es de solvencia. Tenemos una Hefame sólida, segura y fuerte*", certifica Carlos Coves. En esta nueva etapa, su estrategia empresarial se centra en seguir el criterio de mejora continua y diversificación. "*Los deberes se han hecho, y bien. Las perspectivas de futuro nos permiten afrontar un nuevo reto de crecimiento basado en la sostenibilidad*", concluye el Presidente. Su previsión de crecimiento gira en torno al 5% para este año 2015.

CARLOS COVES: "LAS DECISIONES QUE SE TOMARON FUERON LAS CORRECTAS. TENEMOS UNA HEFAME SÓLIDA, SEGURA Y FUERTE"