

ANTONIO PÉREZ OSTOS, PRESIDENTE DE CECOFAR

“El 80 % de la distribución está en manos de cooperativas, y esto nos hace más fuertes”

LA INFLUENCIA DEL LEGISLADOR SOBRE LA DISTRIBUCIÓN, LA FRAGMENTACIÓN DEL SECTOR DE LA DISTRIBUCIÓN, LA TENDENCIA A FUSIONES Y LA CONCENTRACIÓN, SON ALGUNAS DE LAS CLAVES PARA EL FUTURO QUE PLANTEA CECOFAR.

En los últimos años la distribución en España ha experimentado grandes cambios. Su dependencia del mercado farmacéutico, ha provocado la reconversión del sector, que se ha visto obligado a adoptar nuevas estrategias de negocio que sean capaces de sobrevivir en un entorno de dificultades. La solución es una mayor diversificación de las inversiones y la búsqueda de oportunidades en el extranjero. *“El modelo de distribución está muy atomizado y esto no nos beneficia. Hay casi una cooperativa por provincia, lo que nos hace más vulnerables ante los cambios. Debemos de explorar otras vías que pasan por invertir en otras comunidades”*, señala **Antonio Pérez Ostos**, presidente de Cecofar.

Medidas tomadas por la administración, afectan directamente al margen y a la facturación de la farmacia. Debido a la interdependencia que existe entre el sistema de distribución y la red de oficinas españolas, las consecuencias se han dejado sentir en todo el sector sanitario. Cecofar, con un total de 6.500 farmacias, se sitúa como una de las cooperativas más representativas del mercado en nuestro país. Su estrategia de futuro se resume en dos puntos: la entrada en nuevos mercados, y el desarrollo de nuevos proyectos en internet y las redes sociales.



Un gran apoyo para las farmacias

La morosidad es uno de las grandes dificultades de la distribución en nuestro país. Cecofar lleva más de cinco años trabajando para contrarrestar sus efectos con el objetivo de intentar ayudar lo máximo posible a que las farmacias tengan sus cuentas saneadas. Para ello ha puesto en marcha múltiples iniciativas como los sistemas de aprovisionamiento, la elaboración de protocolos específicos para hacer frente a la morosidad, la creación de una comisión de morosidad que sirva para aconsejar a los farmacéuticos y la colaboración con las compañías de seguros, entre otras. *“El tema de la morosidad es insólito en nuestra profesión, por eso hacemos todo lo posible por ayudar a la farmacia ofreciéndole información y consejo. Hace cinco años, la morosidad no nos afectaba, mientras que en la actualidad, 40 farmacias se encuentran en concurso de acreedores. Esta situación requiere que se hagan cambios drásticos”,* añade el presidente de Cecofar.

Uno de estos cambios es reforzar el modelo de farmacia español y dotarlo de una mayor solidez y consolidación. Pero esta apuesta requiere un cambio de actitud en el farmacéutico que debe adquirir nuevas competencias relacionadas con las redes sociales e internet, así como invertir en nuevos servicios que permitan prestar una atención profesional y personalizada a los ciudadanos.

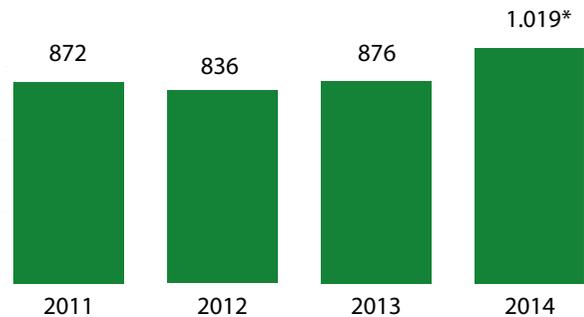
Fusiones

La integración de Sanal en Cecofar supuso una importante iniciativa que reinvertió en la obtención de mejores resultados. No en vano, la compañía ha alcanzado los 1.019 millones de euros en 2014 y las previsiones para este año son positivas. *“Estamos obteniendo buenos resultados, y esto es así gracias al esfuerzo que hemos realizado durante los últimos años para luchar contra la morosidad que consideramos que es un grave problema de la farmacia, y también el crecimiento se debe a que hemos logrado diversificar nuestro negocio”,* admite Antonio Pérez Ostos. De tal forma que la entidad posee ya una importante presencia fuera de Andalucía donde tiene un 60%, frente al 40%, que se corresponde a la presencia en otras comunidades, y a la política de fusiones. Cecofar apuesta por la integración de cooperativas como fórmula para garantizar la consolidación del modelo en España, ante las dificultades provocadas por el entorno económico y por las decisiones políticas. *“Hay que crear cooperativas con una masa crítica importante, con el fin de defender mejor a la farmacia. Hoy en día, el 80% de la distribución está en manos de cooperativas, y esto nos hace fuertes. Debemos luchar porque continúe siendo así, y, para ello, es necesario que todos tengamos la misma visión de integración en grandes entidades”.*

Amenazas

La entrada de lobbies extranjeros en el mercado nacional y la amenaza de liberalizar son dos de las preocupaciones que se plantea la distribución en los próximos años. La posibilidad de que grandes cadenas comerciales y multinacionales relacionadas por ejemplo con el sector de la parafarmacia actúen en el ámbito farmacéutico, es una de las más importantes amenazas del mercado. Esto es por ejemplo lo que está sucediendo en países tan cercanos como Italia. *“Somos un sector muy apetecible para otros mercados. De hecho ya hay países que han llevado a cabo*

Evolución de las ventas de Cecofar (Millones de euros)



**En junio la distribuidora mayorista de productos farmacéuticos Sanal se integra en Cecofar*

una liberalización que está suponiendo la ruina de la oficina de farmacia”, declara Antonio Pérez Ostos.

El modelo español es uno de los más modernos de Europa, con una asistencia integral y con una población que cubre sus necesidades sanitarias a través de la farmacia. No obstante, para que este modelo se consolide en los próximos años, será necesario tomar una serie de medidas, como es el cambio de paradigma hacia la farmacia 2.0 y la apuesta por una farmacia más asistencial y funcional.

Soluciones

En este sentido, Cecofar ha sido uno de los más innovadores, ya que ha implantado novedosos servicios, tanto asistenciales, como profesionales, con la integración de cursos de formación especializados en áreas de servicios profesionales, y la puesta en marcha de un máster dedicado a la gestión de la farmacia.

Además de estas medidas destinadas a ofrecer una formación múltiple a sus socios, Cecofar también ha lanzado una nueva cartera de servicios que sirvan para dotar de mayores herramientas a las farmacias, y, en última instancia, contribuir con

una mejora en la prestación del servicio al ciudadano. *“El objetivo es que el ciudadano tenga más servicios a su disposición. Tenemos dos tipos de productos, los asistenciales y los de autocuidado. También contamos con proyectos de formación, de marketing, etc. Junto a ello hemos lanzado el proyecto Avantia Plus Compra y Avantia Plus Gestión para ayudar al farmacéutico”,* afirma el presidente de Cecofar.

Por último, Antonio Pérez Ostos se muestra optimista en relación a los próximos años. *“Estoy seguro de que no volveremos a alcanzar los resultados que estábamos cosechando antes de la crisis, pero ganaremos en estabilidad. Además existe una importante oportunidad en los sectores más envejecidos de la población, ya que se trata de segmentos con importantes necesidades de salud a las que debemos dar soluciones. Se abre un nuevo horizonte de posibilidades”.* +

**“HAY QUE CREAR
COOPERATIVAS CON
UNA MASA CRÍTICA
IMPORTANTE”**