

CARLOS GONZÁLEZ BOSCH, PRESIDENTE DEL GRUPO COFARES

“Estamos teniendo un crecimiento muy armónico con una fuerte componente de diversificación”

GRUPO COFARES HA HECHO LOS DEBERES. SU RETO PRINCIPAL ES TENER UNA CUENTA DE RESULTADOS EFICIENTE. SU SEGUNDO RETO ES OFRECER A LAS FARMACIAS CALIDAD DE LOS SERVICIOS. HACERLOS BIEN PRODUCE AHORRO DE COSTES, SATISFACCIÓN Y ECONOMÍAS DE ESCALA. HACERLOS MENOS BIEN PRODUCE GASTOS, INEFICIENCIAS Y PROBLEMAS.

El último año ha sido muy positivo para el Grupo Cofares. **Carlos González Bosch**, su presidente, explica que han crecido en ventas, por encima del mercado. También que han capitalizado la empresa de una forma eficiente; que han obtenido beneficios; que han puesto en marcha el desarrollo logístico más importante que tenían previsto, el de Marchamalo, en Guadalajara; que han crecido en número de socios y que han crecido en depósitos en la sección de débito. “Ha sido un año excelente”, asegura.

Comenta que, en la medida en que los clientes y las farmacias tienen menos problemas económicos, la distribución alcanza una cierta estabilidad. No obstante, lamenta que “el mercado sigue muy plano”. Añade que, incluso, la parte alta de la cuenta de resultados sigue siendo el problema. “Las distribuidoras que se han preparado y que están en condiciones de competir podrán aumentar esa parte alta de



la cuenta de resultados. Las demás van a tener una vida lánguida con respecto a su situación económica”, advierte.

En ese sentido, Grupo Cofares ha hecho los deberes. “Nos hemos dimensionado y hemos diversificado actividades. Tenemos una oferta comercial muy competitiva. Estamos creciendo en cuota de mercado de forma importante: casi punto y medio en lo que va de año”, comenta González Bosch.

Respecto a fusiones e integraciones, cree que “están a la orden del día, siempre en un mercado que sigue muy atomizado”. “Ya con una dimensión de más del 26%, estamos en condiciones de garantizarnos un protagonismo sin necesidad de entrar en más procesos de este tipo”, destaca González Bosch en cuanto al Grupo Cofares. De cualquier forma, admite que están dispuestos “siempre” a escuchar posibilidades.

Distribución y logística

Con todo, el Grupo Cofares sigue creciendo en las dos áreas en las que tiene puestos sus objetivos: el área de la distribución y el área de la logística, en sus diferentes modalidades. Además, ha puesto en marcha Cofares Estudios y Proyectos, que es una compañía de consultoría; Cofares Digital y Farmacias Nexo, que es la empresa que va a gestionar los servicios de calidad para que las farmacias obtengan mayor rentabilidad. “Estamos teniendo un crecimiento muy armónico pero con una fuerte componente de diversificación”, asevera el presidente.

De Cofares Digital, aclara que su misión es gestionar la página web, el portal de Cofares en todas sus modalidades, la banca online en la sección de crédito, las plataformas de venta online desde las farmacias y la plataforma de Servicios Profesionales. Preguntado por cómo ve el futuro con respecto a las ventas online, opina que la online es una venta vinculada a un sector de la población y a una serie de productos, básicamente de parafarmacia y de dietética. “No creo que tenga mucho éxito la venta online de medicamentos publicitarios porque no tiene mucho sentido. Un medicamento se compra cuando se necesita. No veo interés o estructura de mercado para pensar que vaya a tener un incentivo la compra online de los medicamentos publicitarios. No tiene sentido esperar 24 horas para que te llegue un medicamento de cinco euros y ahorrarte por ello 50 céntimos. En lo que es parafarmacia y dietética, sí. La política de precios condiciona sus ventas y hay farmacias que con esa venta online funcionarán. Nosotros lo que vamos a hacer es poner a disposición de las farmacias socias del grupo la mejor plataforma para que tengan éxito en sus ventas”, indica.

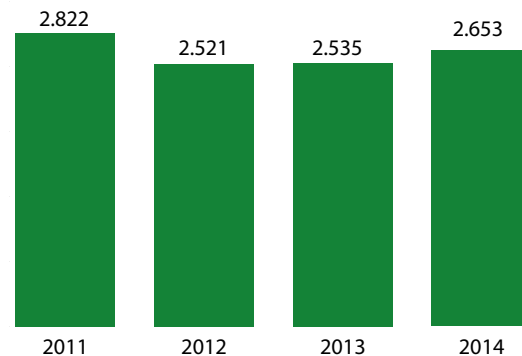
González Bosch menciona el acuerdo que han alcanzado recientemente con Google para que, mediante Google Apps for Work, tanto los profesionales de Cofares como las farmacias socias y clientes de

la cooperativa disfruten de un mismo entorno digital, basado en la comunicación y la colaboración. “Con este acuerdo, los servicios digitales van a dar un salto sustancial para las farmacias que lo deseen vinculadas a Cofares. Es un acuerdo, competitivamente hablando, muy favorable para los intereses de Cofares y de sus socios. Es el primero que hace Google en el mundo con una empresa de estas características y dedicada a estos temas”, expone.

Los siguientes pasos son madurar los proyectos Farmacias Nexo y Cofares Digital. Por otro lado, han remodelado varios almacenes: Albacete, Valencia, Sevilla, próximamente Córdoba y Vigo. “Toda esta política nos pone en contacto con muchos más farmacéuticos y con unos proyectos de distribución de más calidad. Este año va a ser el de la consagración de todos estos proyectos que han estado en marcha y que ahora tienen que empezar a dar sus frutos”, considera González Bosch. +

**“CON NUESTRA DIMENSIÓN,
ESTAMOS EN CONDICIONES
DE GARANTIZARNOS UN
PROTAGONISMO SIN NECESIDAD DE
MÁS FUSIONES”**

Evolución de las ventas de COFARES
(Millones de euros)



“En materia de Sanidad, lo público tiene que ser más eficiente”

Según subraya Carlos González Bosch, los políticos tienen que poner acento en resolver los problemas estructurales. “Hay cuestiones relacionadas con las relaciones laborales, con las relaciones administrativas, con la dimensión de lo público, con la eficiencia de lo público, con la posibilidad de la colaboración público-privada., etcétera”, glosa. A su parecer, “en materia de Sanidad, lo público tiene que ser más eficiente”. Destaca que “la colaboración público-privada es absolutamente indispensable”, que “el sistema público de Salud sólo es sostenible con la colaboración del sistema privado de Salud”.

Añade que hay que corregir las ineficiencias por encima de las ideologías. “El que se empeñe en utilizar la ideología para gestionar la Sanidad está cometiendo un gravísimo error y perjudicando gravemente a lo público. Hace falta que la ideología no esté metida en la Sanidad. Nadie duda de que tiene que haber un sistema público de Salud, nadie duda de que la atención tiene que ser integral y global, nadie duda de que todos tenemos derecho a la mejora de la asistencia sanitaria. Tenemos derecho a que la ideología no entorpezca la colaboración del sector privado en lo público, porque es la única forma de garantizar una eficiencia que necesitamos”, concluye.