

CON
EXPERIENCIA



Con unas funciones algo más amplias que las propias de un Director Financiero, las responsabilidades de Joaquín Argudo de la Cuadra se extienden más allá del control de los riesgos, legal y administración de Bidafarma a otras como la Sección de Crédito, "cuyo objetivo es ofrecer a los socios un amplio servicio financiero".

“La distribución solidaria que desarrollan las cooperativas farmacéuticas es una pieza fundamental en el sistema farmacéutico español”

Joaquín Argudo de la Cuadra,
Director División Administración y Finanzas de Bidafarma



■ **SOLUNION:** En 2016, fruto de la fusión de Farmanova, Cecofar y Cofarcir, surgía Bidafarma. Dos años después, ¿cómo valoran el proceso que dio lugar a esta cooperativa?

Joaquín Argudo de la Cuadra: La fusión tuvo efectos plenos el 1 de enero de 2017. El proceso fue muy complejo. Muchos pensaban que no iba a salir pero hoy Bidafarma es una realidad. Inicialmente participaron 8 cooperativas (6 cooperativas de Farmanova, Cecofar y Cofarcir); en junio de 2017 se amplió con dos cooperativas más (Cofaga de Galicia y Cofabu de Ávila); y, recientemente, con otras dos (Socofasa de Salamanca y Zacofarva de Zamora y Valladolid). Por lo tanto, en estos momentos el proyecto agrega 12 cooperativas. La sociedad resultante facturará más de 2.500 millones de euros y dará empleo a más de 2.000 personas de manera directa e indirecta. Hablamos de cifras muy relevantes.

■ **S:** ¿La dimensión y la capilaridad de la empresa son importantes en este sector para ofrecer el mejor servicio?

J.A: En este sector con márgenes estrechos y altos costes fijados

de la red de almacenes y la fuerte capilaridad de los procesos logísticos, el tamaño es un elemento importante de mejora de la competitividad y la eficiencia. Adicionalmente, el mayor tamaño permite afrontar con éxito proyectos de innovación que sin esa mayor dimensión y el músculo financiero suficiente serían inviables.

■ **S: ¿Qué ha supuesto la creación de Bidafarma para las farmacias a las que prestan servicios?**

J.A: Las mejoras que Bidafarma ha aportado a la farmacia se podrían clasificar en dos grandes bloques. Por un lado, en términos de oferta comercial, la fusión les aporta una mayor gama de productos, una mayor oferta económica, una red más amplia de almacenes desde el que surtir sus farmacias, una mejora en los tiempos de reparto por la optimización de rutas. Por otro lado, se han ampliado de manera excepcional los servicios que se ofrecen al socio. Por ejemplo, se está invirtiendo mucho en desarrollar nuevos servicios sanitarios a la sociedad a través de la farmacia: como el caso de Telederma (cribado de cáncer de piel desde la farmacia y apoyado en la telemedicina).

■ **S: ¿Qué ventajas aporta el modelo solidario de distribución del que son fiel reflejo en Bidafarma?**

J.A: La distribución solidaria que desarrollan las cooperativas farmacéuticas es una pieza fundamental en el sistema farmacéutico español. Gracias a él, cualquier farmacia socia de la cooperativa accede al medicamento al mismo coste. Da igual que la farmacia esté a dos metros del almacén que a 300 kilómetros, el coste es el mismo. Esto es lo que permite garantizar el suministro y abastecimiento de medicamentos en núcleos rurales de población alejados de las grandes ciudades. Este modelo solidario se traduce en un mejor servicio para el paciente y, por extensión, para todos los ciudadanos.

■ **S: ¿Cómo marcha la evolución de las ventas durante el ejercicio actual? ¿Qué cuota de mercado han previsto alcanzar este año?**

J.A: La fusión de Bidafarma ha hecho que la cuota de mercado en algunas provincias sea altísima. En muchas, superamos el 75%. Sin duda es un reto mantener esas altas cuotas de mercado. La fusión obliga a 'trabajar hacia dentro', pudiéndose correr el riesgo de perder el pulso del mercado. Pese a esas dos dificultades, las ventas están incrementándose en relación al ejercicio anterior y con la fusión de las dos últimas cooperativas esperamos terminar el año con una cuota superior al 21%.

■ **S: ¿Cuál es el soporte que les proporciona SOLUNION para seguir creciendo en su actividad?**

J.A: SOLUNION es una herramienta en la que nos apoyamos mucho para gestionar el riesgo comercial en las zonas de expansión territorial. Las herramientas que nos ofrece SOLUNION nos ayudan a clasificar el riesgo comercial para centrar los esfuerzos comerciales en ventas que no obliguen a un posterior deterioro de los créditos comerciales. Sin duda, SOLUNION es un buen aliado para crecer con paso firme y seguro en los nuevos mercados en los que nos estamos posicionando.

■ **S: ¿Cómo vería el desarrollo en España de servicios de distribución para la atención al domicilio (home care), como en otros mercados?**

J.A: Mucho se habla de las bondades del sistema público de salud español y de lo avanzado que es frente a otros modelos comparables, pero es cierto que se debe enfrentar a dos grandes retos que van a suponer la necesidad de una adaptación: el paulatino envejecimiento de la población y la sostenibilidad del modelo. Desde Bidafarma estamos convencidos de que la farmacia debe asumir un rol importante en esa transformación, ya que garantiza la proximidad y la presencia de un profesional sanitario cercano al paciente. En relación al HomeCare, entendemos que el papel del farmacéutico es fundamental. Por ejemplo, una correcta adhesión al tratamiento evita innecesarios ingresos hospitalarios con importantes ahorros para el sistema público de salud.

■ **S: ¿Cómo aspira Bidafarma a convertirse en un actor determinante en la cadena de salud?**

J.A: La distribución cooperativa farmacéutica será determinante en la cadena de salud en la misma medida en que lo sea la farmacia. El farmacéutico es ante todo un profesional sanitario. Creemos que la farmacia es un eslabón fundamental dentro del envidiable sistema sanitario español. La amplia red de farmacias asegura el acceso a toda la gama de medicamentos a cualquier ciudadano español. Pero adicionalmente a esto, en muchos núcleos de población, la farmacia es el único punto sanitario en muchos kilómetros a la redonda, por lo que entendemos que su papel como actor en la cadena de salud es fundamental. Desde la farmacia y gracias a las nuevas tecnologías, debemos ser capaces de poner a disposición del sistema de salud nuevos servicios que colaboren con la sostenibilidad del sistema y que aporten soluciones a las nuevas demandas de los ciudadanos.

“SOLUNION es un buen aliado para crecer con paso firme y seguro en los nuevos mercados en los que nos estamos posicionando”

Bidafarma, el catalizador

La distribución farmacéutica en España es un sector en pleno proceso de transformación. Según Joaquín Argudo de la Cuadra, “había mucha capacidad instalada y muchas ineficiencias que se están optimizando con procesos de concentración. El nacimiento de Bidafarma ha actuado como un catalizador para que todo el sector se reestructure, pasando de muchos y pequeños operadores a una nueva configuración de cinco grandes grupos que controlan casi todo el mercado”.

