

Informe Anual 2022



Bienvenidos a nuestro Informe Anual 2022

*"Mira de cerca al
presente que estás
construyendo porque
debe parecerse al futuro
con el que sueñas."*

Alice Walker

Contacto online

Escríbenos a
atencionalcliente@cofares.com
o síguenos en la web www.cofares.es
y en nuestras redes sociales



Índice



Hacia la movilidad sostenible y la consolidación de los servicios para apuntalar a la farmacia como un centro de referencia para el paciente, con el consejo farmacéutico por bandera.

1. CARTA DEL PRESIDENTE	09	- Administración	58
2. ÓRGANOS SOCIALES Y DE GOBIERNO	13	- Fiscal	60
- Consejo Rector	14	- Creación de la planificación estratégica	62
- Comisiones e interventores	16	- Riesgo	64
- Memoria de actividad	18	- Informe de Interventores	66
3. VISIÓN, MISIÓN Y VALORES	21	- Informe de la Comisión Económica	68
- Cultura de nuestra Cooperativa	22	6. SOLIDEZ EN EL SUMINISTRO: NUESTRA RAZÓN DE SER	75
4. COFARES 2022	25	- La cercanía, una garantía en salud	76
- La distribución, punto de partida	26	- Mejorando nuestras estructuras	78
- Transporte capilar y trazabilidad en todos los canales	29	- La innovación como motor de progreso	80
- Afrontando el gran reto de la movilidad	31	- La 'torre de control', neurona central de operaciones	82
5. NUESTRAS FARMACIAS, ESPACIOS DE SALUD CONSOLIDADOS	35	- Gestión 360°	90
- Carta del Director	36	- Dirección técnica y de calidad	94
- Principales resultados	38	- Proyectos de Dirección Técnica que impactan en la farmacia	94
- Variables financieras y de negocio	42	- Colaboraciones con mirada al futuro	96
- Resumen ejecutivo	50	7. FORTALECIENDO EL VÍNCULO CON LAS FARMACIAS	99
- Coordinadas financieras	52	- El socio, en el centro de la estrategia	100
- Sección de crédito	54	- Escuchamos para seguir avanzando	102
- Tesorería	56	- Soluciones tecnológicas para la gestión de necesidades	104
		- Mejorando la conversación con el socio	108

8. ENFOCADOS EN MEJORAR NUESTRAS CONEXIONES	111	12. COMPROMETIDOS CON EL PROGRESO SOCIAL Y EL ENTORNO	173
- Estrechamos lazos con la industria	112	- Hacia los colaboradores	174
- Puentes con los laboratorios	114	- Autodesarrollo	174
- Atención personalizada hacia el socio	116	- Primera edición de future leaders	176
- Cuatro principios y un objetivo, impulsar la farmacia	118	- Experiencia del empleado	184
- Formación	120	- Relaciones laborales y bienestar	185
- Atención telefónica personalizada	121	- Proyectos de Responsabilidad Social Corporativa	188
- Comunicación	121	- Certificaciones y sellos	190
- Salud animal	124	- La misión de la Fundación Cofares en la sociedad	192
- Herramientas de comunicación y apoyo	125	13. UN PASO POR DELANTE EN LA CONVERSACIÓN GLOBAL DE SALUD	201
- Asesoramiento personalizado	126	- Damos voz a la farmacia a través de su distribución	202
- Encargos	128	- Resumen de actividades	203
- Un repaso a los hitos por territorios	130	- Análisis de cobertura	204
- La farmacia también con presencia online	136	- Impactos destacados	206
9. MARCA PROPIA, UN VALOR SEGURO	141	- Observatorio de tendencias	210
- El horizonte al que nos dirigimos	142	- Mundo Farmacéutico es ahora online	214
- Objetivos 2023	146	- Nuestro ADN	215
10. CALIDAD TÉCNICA Y CIBERSEGURIDAD	149	- El nuevo Mundo Farmacéutico	216
- Impulsando el negocio con iniciativas tecnológicas innovadoras	152	- Nuestra audiencia	217
11. HACIA LA DIVERSIFICACIÓN	155	- 2022, un año muy Social Media	218
- Cofares Health One	156	14. ANEXO	221
- eDUCO+	158	<i>Estados financieros, detalle de sociedades e informe de análisis</i>	<i>222</i>
- Cofares Proyectos	166		
- Farmavenix	170		



1

Carta del
Presidente

Carta del Presidente de Cofares



"Desde Cofares trabajamos para hacer de la innovación el motor de la transformación de la sanidad."

La sociedad del siglo XXI encara retos de gran trascendencia y con alto impacto en los sistemas de salud en todo el mundo. Desde Cofares trabajamos para hacer de la innovación el motor de la transformación de la sanidad, aportando todo nuestro trabajo para ir de la mano de la farmacia y la industria para acompañar la evolución sociosanitaria de nuestro tiempo. Una evolución en la que las personas serán el motor del cambio y I@s farmacéutic@s subrayarán aún más si cabe su vocación de servicio público.

Contamos con un Plan Estratégico que nos ayudará a conseguir los objetivos marcados. La distribución farmacéutica se ha erigido como un agente de primer nivel para la cohesión social de un país a través de sus farmacias propietarias, así que nuestro primer pilar pasa por avanzar en este camino. Si en 2022 destinamos el 70% de nuestras inversiones a la adecuación de la red de centros de la Cooperativa, este año duplicaremos el esfuerzo inversor hasta los 44,5 millones de euros. Continuaremos por esta vía porque estamos decididos a

acercar nuestros almacenes a los socios, el punto sanitario de acceso seguro al medicamento para el paciente.

Vuestra Cooperativa es un agente estratégico y así lo ha reconocido la UE, al considerar a la distribución farmacéutica como un "estamento crítico y vital" para el funcionamiento de los Estados miembros. En el caso español, este hito supone un reconocimiento explícito al modelo de farmacia, al que seguiremos apoyando a través de servicios punteros que contribuyen a consolidar a la farmacia como centro de salud de referencia. Y todo ello desde la gestión rigurosa que nos ha llevado en el último año a obtener un crecimiento del 6,5% y una cuota de mercado que al cierre de estas líneas ya se sitúa en el 30%.

"Estamos decididos a acercar nuestros almacenes a los socios, el punto sanitario de acceso seguro al medicamento para el paciente."

— Eduardo Pastor Fernández

"Hemos superado el umbral de los 400 millones de fármacos suministrados en un año, mejorando nuestros procedimientos y aprendiendo a cada paso."

El espíritu de mejora es contante. El pasado ejercicio la Asamblea General aprobó una reforma estatutaria para blindar la entrada de capital no farmacéutico en la Cooperativa y así, dotar de mayor seguridad jurídica a todos los socios. Nuestra Cooperativa está mejor preparada para afrontar los retos que tenemos por delante. Hemos superado el umbral de los 400 millones de fármacos suministrados en un año, mejorando nuestros procedimientos y aprendiendo a cada paso, y con ese espíritu seguiremos actuando y defendiendo activamente los intereses de los socios.

Sin vuestra confianza y apoyo no hubiera sido posible. Todos estos resultados nos enorgullecen y nos animan a seguir trabajando para mantener el liderazgo de Cofares.

2

Órganos sociales
y de gobierno

Consejo Rector

- ▶ Eduardo Pastor Fernández
Presidente
- ▶ Mikel Gastearena Gorrochategui
Vicepresidente
- ▶ Juan M.ª Blanco Vicente
Secretario del Consejo Rector
- ▶ Gaspar Linares Bertolín
Tesorero
- ▶ Rosa Martínez Vicente
Vocal del Consejo
- ▶ M.ª Dolores Moreno Piqueras
Vocal del Consejo
- ▶ M.ª Elena Serrano Tejeda
Vocal del Consejo
- ▶ Carmen Peña López
Vocal del Consejo
- ▶ José Rodríguez Cánovas
Vicesecretario del Consejo Rector
- ▶ Carlos Varela Sánchez-Caballero
Vicetesorero
- ▶ Aquilino Rodríguez Bermúdez
Vocal del Consejo
- ▶ Emilio Martínez Imaz
Vocal del Consejo
- ▶ Eduardo Trives Lombardero
Vocal del Consejo
- ▶ David Lagos Sánchez
Vocal del Consejo



Primera fila (de izquierda a derecha): David Lagos Sanchez, Eduardo Trives Lombardero, Carmen Peña López, Mikel Gastearena Gorrochategui, M.ª Dolores Moreno Piqueras, Carlos Varela Sánchez-Caballero.

Segunda fila (de izquierda a derecha): Aquilino Rodríguez Bermúdez, M.ª Elena Serrano Tejeda, Juan M.ª Blanco Vicente, Eduardo Pastor Fernández, Gaspar Linares Bertolín, Rosa Martínez Vicente, Emilio Martínez Imaz, José Rodríguez Cánovas.

"El liderazgo es la capacidad de traducir una visión en una realidad."

 Creatividad

 Liderazgo

 Gestión

Comisiones e interventores

INTERVENTORES TITULARES

- ▶ Mariano Giménez Zuriaga
- ▶ José Manuel Jiménez Ramírez
- ▶ Julia Sánchez-Escribano García-Tizón

COMISIÓN ECONÓMICA

- ▶ Santiago Ríaza Grau
- ▶ Alexia Lario Rivas
- ▶ Bruno Zumárraga Gil
- ▶ Rosa M.ª Lecuona Neumann

COMISIÓN INTERTERRITORIAL

- ▶ **Madrid A:**
Pablo I Aspichueta Reglero
- ▶ **Madrid B (con Toledo):**
Carmen Laso López
- ▶ **Valencia y Baleares:**
Ángel Bruno Domínguez Barberá
- ▶ **Galicia:**
Purificación López Carbajales
- ▶ **Andalucía:**
Cristina Montes Berriatua
- ▶ **Extremadura:**
Adolfo Díaz Martín
- ▶ **Murcia y Castilla-La Mancha:**
Juan Gabriel Callejo Carrillo
- ▶ **Aragón, Cataluña y Andorra:**
Álex Salabert Horno
- ▶ **Islas Canarias:**
Manuel Roca Pérez
- ▶ **Navarra y La Rioja:**
Gatón Belzunce Manterola
- ▶ **País Vasco:**
Míriam González de Langarica Santander
- ▶ **Cantabria y Asturias:**
Andrés Rodríguez Peral
- ▶ **Castilla y León:**
José Luis Crespo Pérez

COMISIONES TERRITORIALES

- ▶ **Madrid A**
Pablo I. Aspichueta Reglero
David Avellana Moreno
Jorge Irastorza Mora
Alejandro Jiménez Gamella
Alfonso Moreno Aznar
- ▶ **Madrid B (con Toledo)**
Carmen Laso López
Eduardo García Jiménez
Carlos Langa Aguado
Rafael Contreras Corrales
Rafael Areñas Velasco
- ▶ **Valencia y Baleares**
Ángel Bruno Domínguez Barberá
Santiago Ríaza Grau
Patricia Martínez Rodes
M.ª Victoria Glez de
Buitrago Martínez
Juan Carlos Gaspar Puig
- ▶ **Galicia**
Purificación López Carbajales
Santiago Torres Labandeira
M.ª Dolores Blanco Carrión
Victor Ferreira Otero
Modesto González Álvarez

- ▶ **Andalucía**
Cristina Montes Berriatua
Francisco Félix López Luque
Julio Cansino Calvo
Fernando Francisco Trigo Durán
José Vacas Barranco
- ▶ **Extremadura**
Adolfo Díaz Martín
M.ª Teresa Blanco Blanco
Elisa de Tena Sereno
Juan Alfonso Masa Puerto
Felipe Bueno Becerra
- ▶ **Murcia y Castilla-La Mancha**
Juan Gabriel Callejo Carrillo
M.ª Dolores López Bonilla
María García-Cossio Piqueras
Luis Alberto Martínez Díaz-Guerra
Miguel Vicente Chamorro Gómez
- ▶ **Aragón, Cataluña y Andorra**
Álex Salabert Horno
Sergi Fonts Mestres
Rosa María Ciutat Montserrat
Concepción García Cirujeda
Jose M.ª Muñoz Cubillo
- ▶ **Islas Canarias**
Manuel Roca Pérez
M.ª Carmen Carrasco Juan
Divina Creus Rey
Magdalena Rueda Izquierdo
Raúl Enrique Martín Izquierdo

- ▶ **Navarra y La Rioja**
Gastón Belzunce Manterola
Rosa M.ª Rodrigo Jiménez
Graciela Menendez García
Guillermo Roldan Yanguas
Antonio Pascual Gallego
- ▶ **País Vasco**
Míriam Glez de Langarica
Santander
Edorta Olabarrieta Rodríguez
Roberto Cenalmor Velayos
Gonzalo Saldaña Urrutia
Pablo Arriola Aracil
- ▶ **Cantabria y Asturias**
Andrés Rodríguez Peral
Cecilio Díaz Llamedo
Alberto Infanzón Maderal
Hugo Zavala Torre
Ángela Díaz Álvarez
- ▶ **Castilla y León**
Jose Luis Crespo Pérez
Rafael Martínez Olmedo
Manuela González García
César Cabrerizo Izquierdo
Tomás Codesal Gervás

Memoria de actividad

11.898
SOCIOS
TOTALES

SOCIOS

En el año 2021, Cofares Sociedad Cooperativa Farmacéutica Española ha cerrado el ejercicio a 31 de diciembre con:

- 11.898 socios totales

Como ejemplo de vertebración de la cooperativa hay que indicar que 95 socios forman parte de las comisiones de trabajo repartidas entre:

- Consejo Rector
- Comisión Permanente
- Interventores
- Comisión Económica
- Comisión Interterritorial
- Comisión Territorial
- Comité de Recursos
- Patronato de la Fundación

EMPLEADOS

En el año 2022 la plantilla de la Cooperativa ha ascendido a 3.111 empleados, de los cuales el 45,90% son mujeres.

Durante este año se han impartido 45.000 horas de formación continuada a nuestros equipos, destacando áreas como:

- Buenas prácticas de distribución
- Prevención de riesgos
- Calidad
- Desarrollo de habilidades
- Digitalización y tecnología
- Empresa y desarrollo de negocios
- Idiomas
- Liderazgo y gestión de personas



FUNDACIÓN COFARES

Un año más la solidaridad ha movido a la Fundación Cofares a participar en multitud de proyectos que han permitido que 2022 se convierta en un año especial a nivel de participación solidaria.

Entre los diferentes proyectos cabe destacar la solidaridad demostrada una vez más con todos los damnificados por el estallido de la guerra de Ucrania. Asimismo la Fundación como parte de su compromiso de estar cerca de las personas más necesitadas, ha apoyado a los afectados de los incendios de Castellón, Alicante y Ávila, además de diferentes acciones solidarias repartidas a lo largo de todo el año.

Por otro lado, el Teatro Real de Madrid, acogió en diciembre de 2022, el XXVII Concierto Benéfico de Navidad de la Fundación Cofares, marco de la entrega del XXII Premio de nuestra Fundación.

45.000
HORAS DE
FORMACIÓN

3.111
EMPLEADOS



INNOVACIÓN

Las nuevas propuestas de valor para la farmacia y el ecosistema de salud forman parte de los diferentes proyectos de nuevos productos y servicios de salud accesibles para las personas a través de las farmacias.

La visibilidad de estos proyectos y el escaparate de la innovación dio continuidad gracias a la celebración del segundo encuentro Cofares Fan Digital donde una vez más diferentes startups referentes del sector salud expusieron sus ideas y tendencias en el campo de la salud pediátrica.



3

Misión, visión
y valores

Cultura de nuestra Cooperativa

► Conexión

Una marca que siempre está conectada, que siempre está cerca, desde la que entendemos y respondemos a las necesidades de nuestros socios en todo momento.

► Visión integral de servicios

El desarrollo de la nueva arquitectura de marca ha dado como fruto la activación de la nueva propuesta de posicionamiento de marca de la compañía.

Situamos a la farmacia en el centro de nuestra estrategia, y ofrecemos todo lo que necesita para impulsar su negocio y su rol como primer eslabón de la cadena sanitaria en el ecosistema de la salud.

Seguimos mirando al futuro como líderes del sector, con el objetivo de dar un paso hacia delante, y sumar en diferenciación, añadiendo el valor de nuestra Cooperativa logística hasta convertirnos en una compañía de servicios.



► Compromiso

Una marca cuyo apoyo continuo a los socios es tanto nuestra responsabilidad, como nuestra pasión, estableciendo relaciones de confianza desde la transparencia.

► Misión

Cofares se crea como una Cooperativa de capital íntegramente farmacéutico cuya finalidad principal es rentabilizar las compras de sus socios, apoyarles en la gestión de sus oficinas de farmacia y ser garante del modelo farmacéutico español. La distribución farmacéutica suministra todos los medicamentos autorizados en España y detrae recursos de las operaciones rentables para “sufragar” las no rentables (medicamentos muy baratos, con poca rotación o farmacias rurales): es un modelo solidario de distribución que asegura la equidad en el acceso del paciente al medicamento.

► Objetivo

Nuestro objetivo es proveer a los socios de Cofares de las herramientas necesarias para llevar a cabo su actividad, ayudándoles a afrontar juntos los retos, teniendo siempre como referencia que, para la Cooperativa, la fortaleza de la oficina de farmacia es y será su principal razón de ser.



4

Cofares 2022

La distribución punto de partida



La estrategia logística de Cofares se humaniza y se transforma, convirtiéndonos en previsores de problemas de salud. Continuamos un año más garantizando el servicio prestado, pero ahora, gracias al big data, nos hemos convertido en un termómetro vivo de los problemas de salud de nuestra población.

La gran mayoría de las compañías nos hemos enfrentado a retos logísticos en 2022. En Cofares, gracias a nuestro elevado grado de integración digital y a nuestros sistemas de alta capacidad hemos asegurado un alto grado de transaccionalidad concentrado en espacios muy cortos de tiempo, logrando conectar varias veces al día las necesidades de los pacientes, con la industria farmacéutica a través de la oficina de farmacia.

Hemos seguido trabajando en nuestro reto mayúsculo, la sostenibilidad medioambiental, esforzándonos en reducir el impacto de CO2 al mismo tiempo que mantenemos nuestros niveles de eficiencia.

Nuestro trabajo de expansión logística nos posiciona como el eje principal de la reserva estratégica de medicamentos en España, dando así continuidad al servicio prestado por nuestras farmacias a pie de calle, y sumando valor a la

importancia de las empresas de transporte y suministro de medicamentos y otros productos sanitarios en el correcto funcionamiento de nuestro país.

3.111
PLANTILLA

11.898
Socios totales

43
ALMACENES, PLATAFORMAS Y CENTROS

320,8 M€
PATRIMONIO NETO

2.121
RUTAS COMPLETAS

195,2 M€
Capital Social

29,35%
Cuota de mercado

17,4 M
Nº Pedidos Gestionados

56,7 M
Km recorridos

Cofares en datos 2022

1.	Cuota de Mercado	29,35%
2.	Cifra de Negocio antes de impuestos	3.832,5 M*
3.	Beneficio Consolidado antes de impuestos	15,5 M
4.	Socios Totales	11.898
5.	Plantilla 2022	3.111
6.	Almacenes y Plataformas	43
7.	Km. Recorridos	56,7 M
8.	Nº Pedidos Gestionados	17,4 M
9.	Referencias Gestionadas	85.000
10.	Rutas completas	2,121
11.	Capital Social	195,2 M
12.	Reservas	108,6 M
13.	Patrimonio Neto	320,8 M
14.	Inversiones en activos	38,2 M
15.	Mantenimiento	12,8 M
16.	Dotación por deterioro de fallidos	3,2 M
17.	Tasa de Morosidad	1,76%

*3.832,5 M€, cifra de negocio contable

► Transporte capilar y trazabilidad en todos los canales

Uno de los grandes desafíos va a ser, nuevamente, las personas. La disponibilidad de profesionales comienza a ser un gran reto que hemos identificado desde hace tiempo tanto en el mundo del transporte como, más recientemente, en la Logística. Trabajar en modelos de robotización y automatización para reducir las tareas de menor valor y mayor riesgo será clave junto con garantizar los retornos de inversión que permitan asegurar la sostenibilidad de las operaciones. No obstante, esta robotización y automatización nos llevará a otro reto: encontrar talento para operar, mantener y desarrollar este tipo de soluciones. En definitiva, las personas seguirán siendo un aspecto clave.

Los modelos tradicionales de distribución farmacéutica ya trabajaban con modelos de varias entregas al día y, por tanto, con niveles de entrega de 2-3 horas. Eso ha movido al sector a ir invirtiendo desde hace muchos años en automatización, robotización, modelos de transporte capilar, etc. Además, el hecho de disponer de unas normas logísticas y de entrega con altos estándares regulatorios ha hecho que el sector esté muy preparado para este reto, si bien, la legislación protege de forma especial al fármaco: su dispensación debe hacerse desde la oficina de farmacia por motivos de seguridad y calidad. La alta capilaridad de farmacias, la extensión de horarios y la altísima capacidad de entrega de la distribución farmacéutica permiten disponer de un modelo muy dinámico, asegurando la correcta dispensación en todo momento y el consejo farmacéutico, que es fundamental. Las medicinas no son una mera mercancía. Deben estar custodiadas por un profesional sanitario.

En el caso de la parafarmacia, modelos híbridos como Welnia de Cofares permite acceder a un ecosistema de salud en el que el usuario podrá interactuar con el mundo digital y el mundo físico de forma integral y usará ambos modelos en función de las necesidades que tenga en cada momento. La ventaja: en ambos formatos tendrá a su disposición el consejo farmacéutico que precise.



Ahora bien, la pandemia abrió la reflexión del medicamento hospitalario que se dispensa a enfermos crónicos que actualmente acuden a los hospitales. La reciente crisis sanitaria ha abierto modelos que han permitido que, garantizando la dispensación desde la farmacia hospitalaria, y apoyándose en las capacidades y experiencia del sector distribución, sea posible llevar el medicamento a las personas especialmente vulnerables, asegurando trazabilidad, control de temperatura o verificación del paciente al que se le dispensa el fármaco. Hay que tener en cuenta que el 50% de los fármacos que se dispensan en un hospital se hace a pacientes que están fuera del hospital.



"Los modelos tradicionales de distribución farmacéutica ya trabajaban con modelos de varias entregas al día y, por tanto, con niveles de entrega de 2-3 horas."



La colaboración entre la farmacia hospitalaria, la oficina de farmacia comunitaria como punto de enlace con el paciente y la distribución farmacéutica como enlace de ambas es un modelo que permite acercar el medicamento al usuario, la trazabilidad y aseguramiento de las condiciones del medicamento, el soporte del farmacéutico y la puesta en marcha de un modelo mucho más sostenible desde el punto de vista ambiental.

➤ Afrontando el gran reto de la movilidad sostenible

Es un reto muy relevante. La investigación, el soporte en nuestros proveedores, el pilotaje de soluciones o la implantación de soluciones ya probadas son una realidad en Cofares. Algunas de las iniciativas sabemos que suponen un extra-coste actualmente pero es necesario avanzar, probar, testear y sacar conclusiones para ir preparando las soluciones que tendrán que venir. La situación energética y el coste no ha hecho más que insistir en la necesidad de trabajar con mayor ahínco en ello.





Actualmente Cofares dispone de 38 almacenes de distribución más otros 3 actualmente en construcción que empezarán a operar en 2023 para llevarnos a 41. Adicionalmente, dos plataformas de crossdock y dos almacenes del Operador Pre-whoselling Farmavenix en Península y Canarias.

La intralogística es clave en las operaciones. Servimos diariamente un millón de líneas de pedidos y sin este tipo de soluciones es imposible cumplir los plazos requeridos. Seguiremos trabajando, no sólo con el fin de ser tremendamente eficaces sino también para ganar eficiencia y poder reducir aquellas labores más tediosas o aumentar el grado de calidad en las entregas. Uno de los grandes retos es la gestión del long tail; el año pasado se sirvieron más de 85.000 referencias y la gestión del surtido por espacio, disponibilidad, gestión de lote y preparación es uno de los retos a abordar.



+3

almacenes en construcción

46

centros contando con los nuevos proyectos planificados

85.000

referencias servidas en 2022



La distribución farmacéutica seguirá siendo punta de lanza y continuará adelantando modelos logísticos como ha hecho hasta ahora. La gestión de las vacunas ha puesto de manifiesto la calidad y la robustez del modelo logístico y ha reforzado el mensaje para seguir apostando por la calidad vs otros modelos generalistas. Por otro lado, en la logística hospitalaria hay camino que recorrer y muchas oportunidades de capturar sinergias que permitan seguir haciendo el modelo sanitario sostenible poniendo los recursos en donde es necesario y liberando a profesionales sanitarios de tareas de bajo valor.



5

Nuestras farmacias,
espacios de salud
consolidados

Las farmacias, referentes del bienestar.

Carta del Director

El cambio y la evolución nunca cesan. Hasta hace pocos años, era habitual reservar nuestros viajes a través de una agencia y hoy en día lo hacemos clic en una plataforma en línea. El mundo, está dando pasos agigantados a través de la digitalización y Cofares no podía ser menos. Por este motivo, llevamos tiempo trabajando en adaptar e integrar los procesos de digitalización como parte de nuestro ADN empresarial.

Se ha construido alrededor de la tecnología un ecosistema digital que nos está ofreciendo un potencial de crecimiento enorme, y una mejora de la calidad y prestación de nuestros servicios.

2022 ha sido un año de reencuentros, de seguir apostando por la transformación digital, poniendo foco en el plan estratégico

de la Cooperativa con el objetivo último de ensalzar y posicionar aún más si cabe a la farmacia como referente en salud y avanzar en nuestra responsabilidad como líderes de la distribución farmacéutica de España, para con transparencia y confianza, seguir dejando huella en el caminar de nuestros socios, de los que estamos enormemente orgullosos por su resiliencia y su capacidad de adaptación a esta nueva era.

Nuestros esfuerzos, siguen un año más, puestos en el progreso de la farmacia y en su misión de futuro.

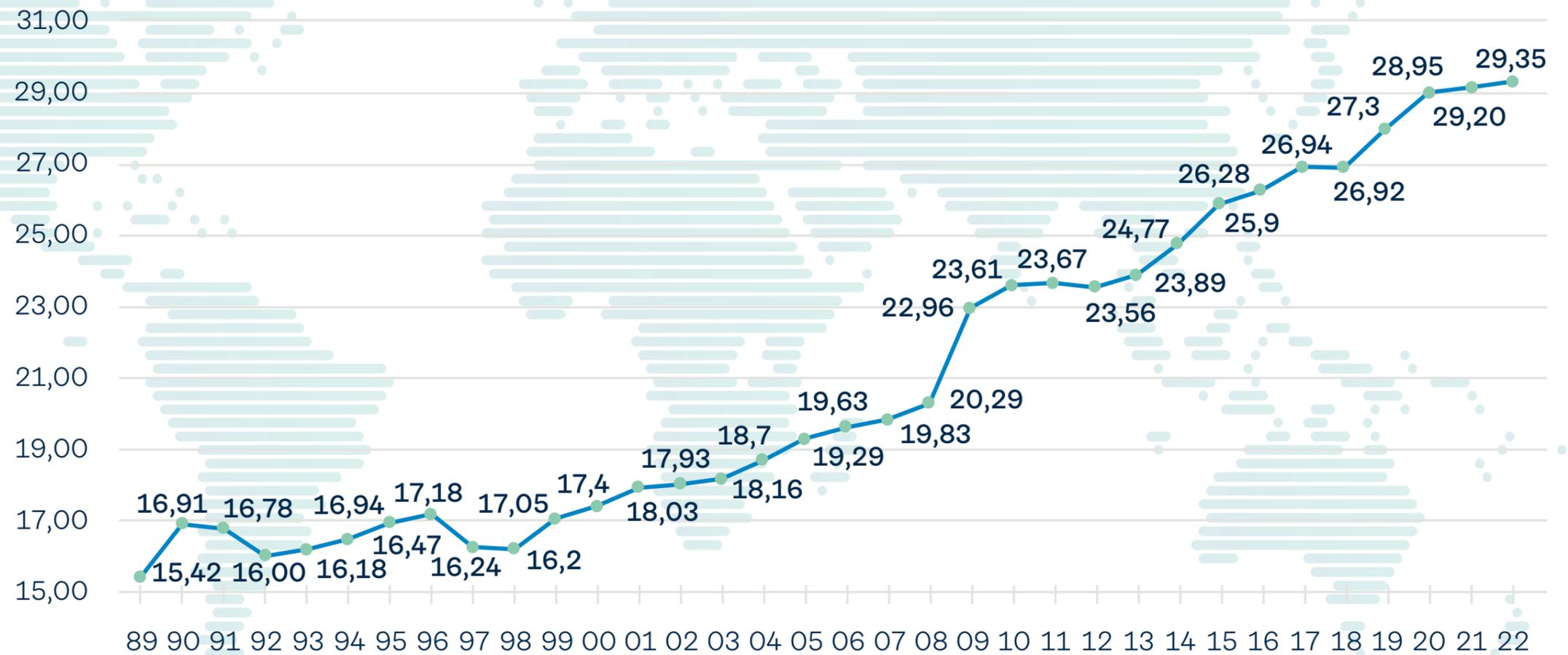
"El objetivo es ensalzar a la farmacia como referente en salud."

— José Luis Sanz



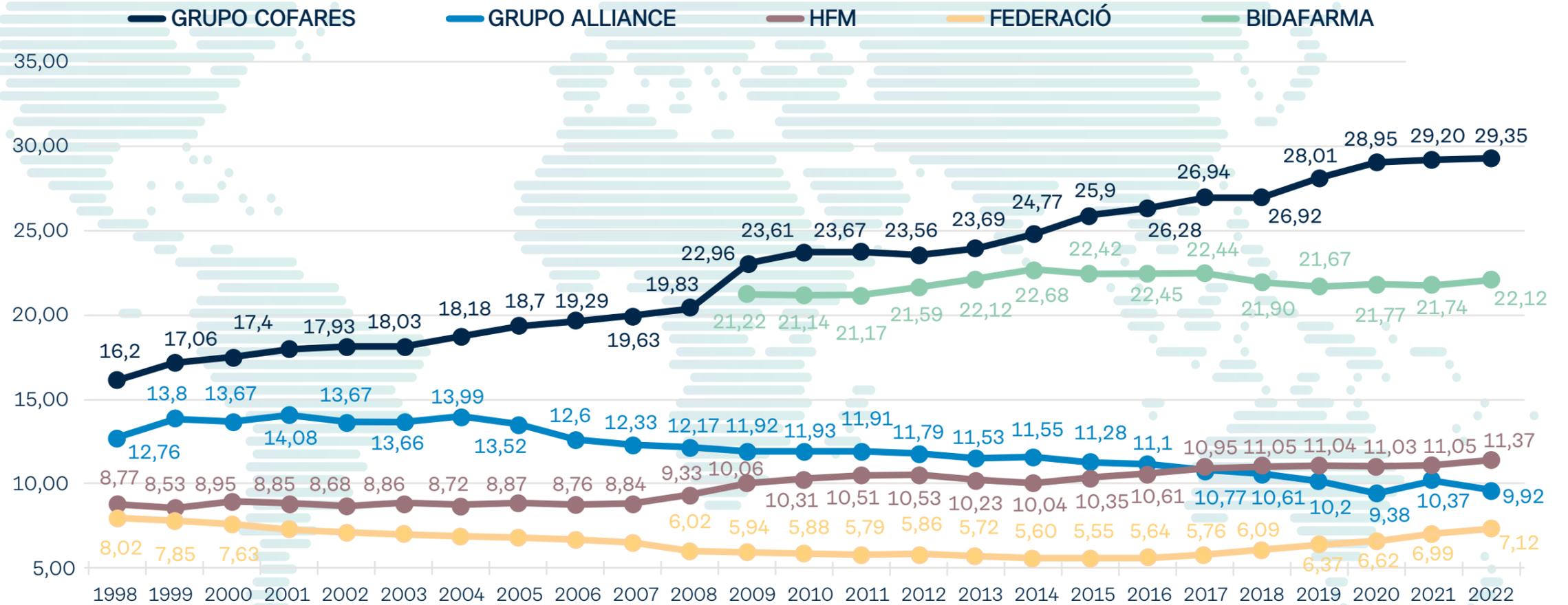
Principales Resultados

Cuotas del mercado 1989 - 2022



Cuotas de mercado

principales operadores 1998-2022



En este gráfico, Cofarta está integrada en la línea histórica de Cofares

► Variables financieras y de negocio

Importe neto de la cifra de negocio

Cifras en miles de €

	2021	2022	
Importe neto de la cifra de negocio	3.601.275	3.832.456	✓
Coste de ventas	3.705.317	3.578.845	
Margen bruto	225.958	253.611	✓
Margen bruto %	6,27 %	6,62%	✓

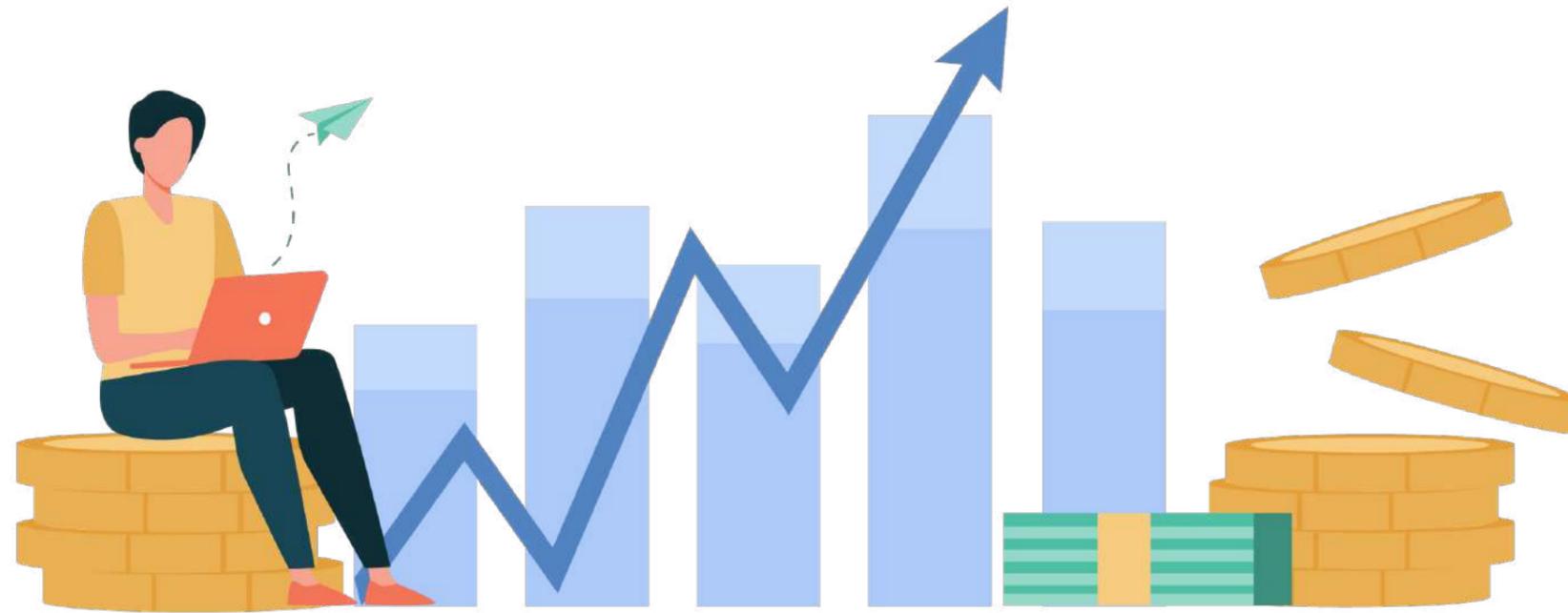


Evolución 2012-2022

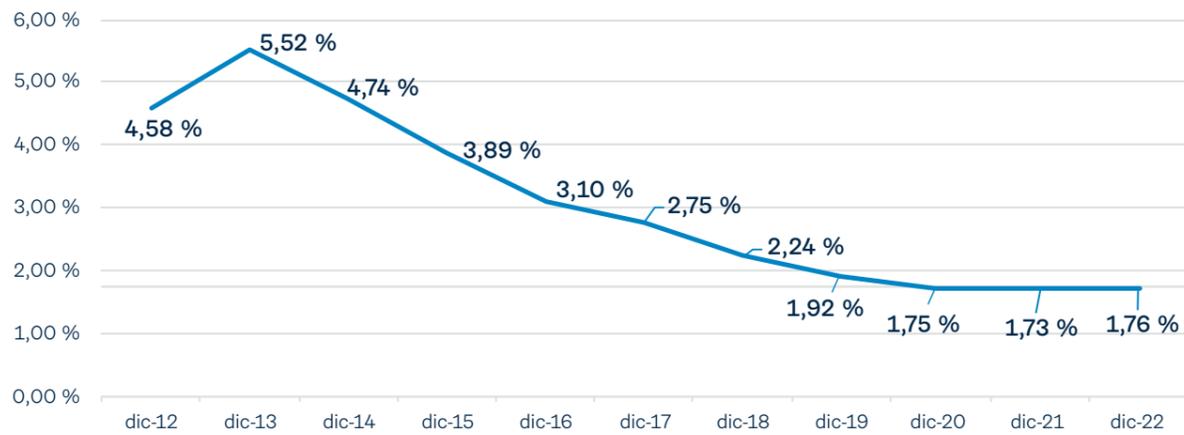


Cifras en millones de €

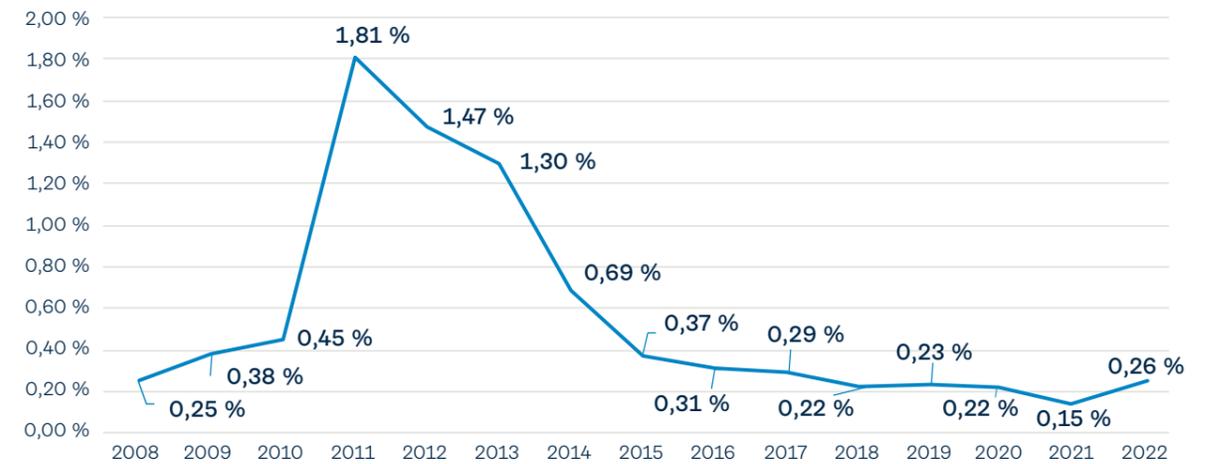
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Capital cooperativo	134,4	140,5	144,6	148,7	151,8	159,6	165,2	172,1	180,2	184,1	195,2	✓
Reservas	41,9	51,0	62,6	69,3	75,0	81,2	78,8	90,4	109,7	96,2	108,6	✓
Patrimonio neto	176,3	191,5	207,2	218,0	226,9	240,7	244,0	262,5	290,0	298,0	320,8	✓
Inversiones activos	29,2	31,3	25,3	20,0	18,3	23,6	8,7	16,1	24,7	71,8	38,2	✓
Mantenimiento	8,1	7,5	7,2	8,0	8,3	8,4	8,8	9,0	10,9	10,6	12,8	
Cifra de negocio	2.523,0	2.535,7	2.652,7	2.726,7	2.945,4	3.137,4	3.320,5	3.422,2	3.624,0	3.601,3	3.832,5	✓
Dotación por deterioro de fallidos	6,8	9,4	9,1	10,3	6,3	6,3	8,9	6,6	5,7	3,6	3,2	
Beneficio consolidado antes de impuestos	6,3	11,3	13,1	13,4	14,3	11,3	12,2	15,4	18,3	16,3	15,5	✓



Tasa global de morosidad



Tasa anual de entrada de impagados



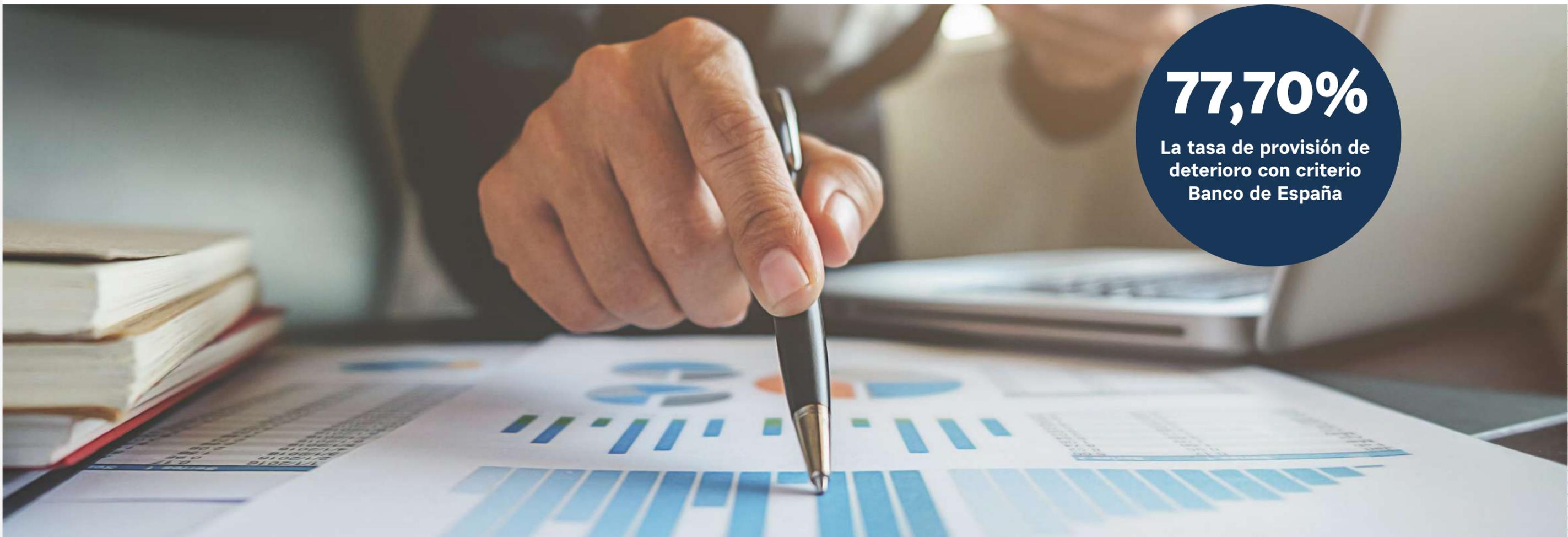
Variables de riesgo

Evolución efecto acumulado provisión por deterioro en cuentas de resultados

Cifras en millones de €

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2021
Provisión neta	9,6	14,9	21,2	28,4	32,1	34,3	38,1	39,3	41,9	43,5	41,7	42,16
Tasa de cobertura	10,4 %	11,9 %	14,5 %	21,7 %	28,8 %	35,9 %	44,5 %	52,7 %	61,3 %	62,8 %	66,9 %	62,17 %

Nota: Las estimaciones de la tasa de cobertura del sector de la distribución farmacéutica se sitúan entre el 10 % y el 20 %.

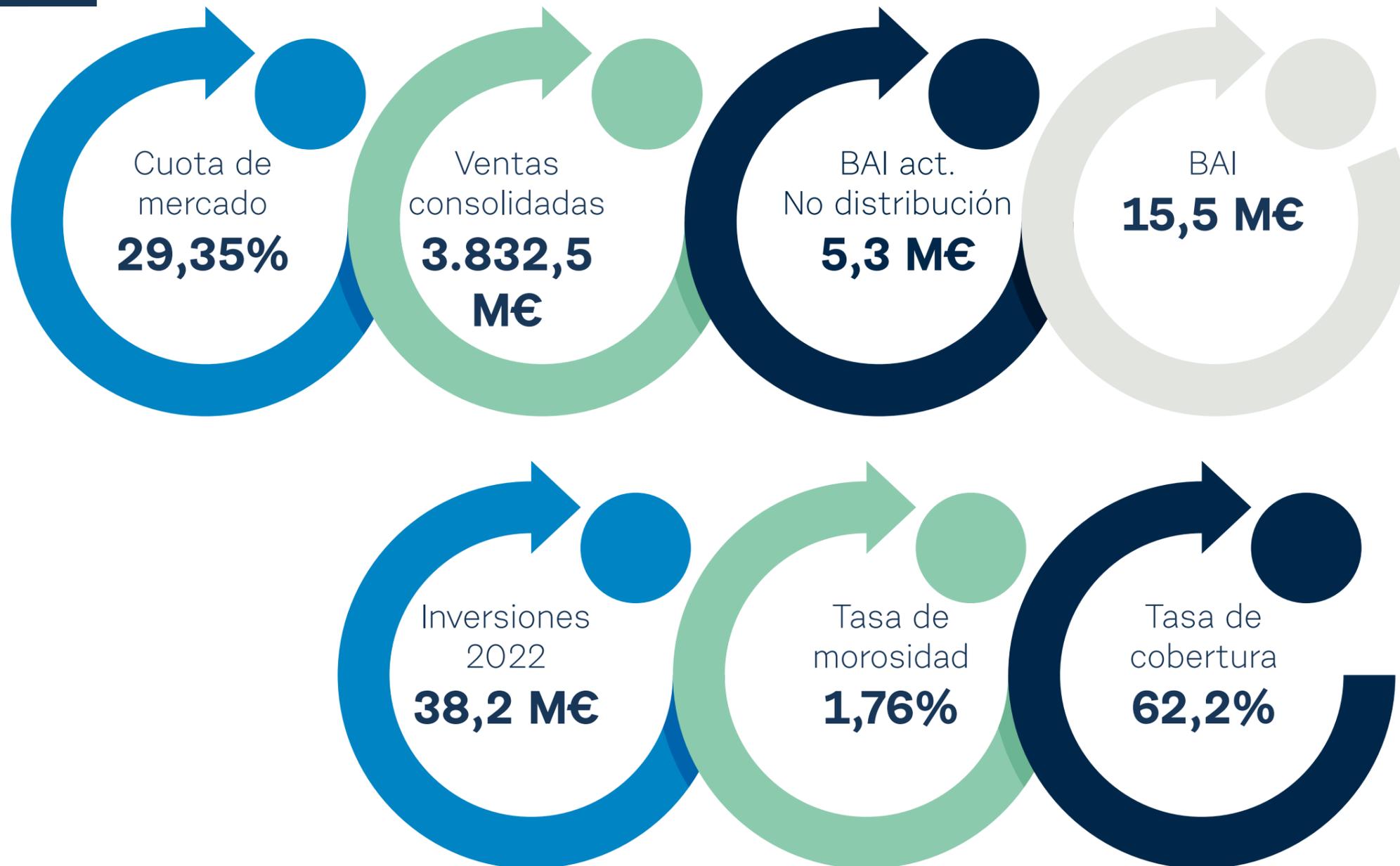


77,70%

La tasa de provisión de deterioro con criterio Banco de España

► Resumen ejecutivo

Variables de negocio



*Aplicación criterio de morosidad del Banco de España. Mora a partir de 90 días.

Coordenadas financieras

Hemos vivido un nuevo periodo de gran incertidumbre macroeconómica, ya que las últimas consecuencias de la pandemia y el posible escenario optimista, se han visto empañados con el inicio del conflicto bélico en Ucrania, que ha agravado las tensiones en la cadena de suministros y ha provocado un escenario de inflación sin precedentes en muchos años, que se trata de atajar con subidas en el precio del dinero muy agresivas. En estos escenarios es más importante si cabe que nunca, una gestión financiera ágil y responsable.

El año 2022 ha sido sin duda un año de profunda transformación en el área financiera del Grupo. A la incorporación del CFO en Septiembre de 2021, han seguido cambios organizativos y en la metodología de trabajo, entre los que destacan la reingeniería de procesos y datos maestros, materializados en la implantación del ERP financiero en tiempo récord y planteamiento de referencia en el sector y en España. Se ha avanzado igualmente en la gestión fiscal transparente y proactiva, con importantes logros en materia de recuperaciones fiscales y colaboración con las administraciones. La gestión del riesgo financiero, aspecto clave en cualquier compañía, ha seguido evolucionando con el criterio de mejora continua que siempre ha observado, que permite salvaguardar los intereses de la cooperativa y su sostenibilidad financiera. La sección de crédito continúa evolucionando en productos y servicios ofrecidos a sus socios, así como en la calidad y cercanía de su atención. Todo ello redunda en una estructura financiera y una tesorería sólidas. Por último, es relevante mencionar la creación del área de planificación estratégica, que contribuirá decididamente a acompañar el proceso de transformación de Cofares.



Sección de crédito

La Sección de Crédito de Cofares, con oficina central en la calle Santa Engracia, 31 de Madrid y oficina comercial en la calle Comedias, 16 de Valencia, proporciona un servicio financiero integral para los socios de la Cooperativa, ofertando una amplia gama de productos y servicios financieros, así como condiciones de pago exclusivas para cubrir las necesidades de la oficina de farmacia y del socio a nivel particular.

El socio de Cofares puede acceder además de presencialmente en nuestras oficinas, a través de la web, de nuestra app o de nuestro Call Center, a la contratación y solicitud de cuentas corrientes y de ahorro, depósitos a plazo, préstamos, líneas de crédito, otras financiaciones y otros productos de inversión.

La empresa del Grupo, COFARESA Servicios Financieros Complementarios, como Agente Financiero, dota a la Sección de Crédito de una operativa bancaria integral y de otros productos como medios de pago y cobro, créditos y préstamos, seguros, Unit Linked, depósitos estructurados, planes de pensiones, fondos de inversión, leasing y renting, etc.

Hechos más relevantes:

- 1** Plan de expansión de oficinas comerciales de Sección de Crédito para acercar los servicios y productos financieros al socio. Proyectos en curso en Sevilla, inaugurado en Marzo de 2023 y Bilbao.
- 2** Se lanza el Plan Director de Servicios Financieros del Grupo que planteará las líneas maestras de evolución de servicios en un contexto digital.
- 3** Mejora continua del core bancario en la Sección de Crédito, acorde a nuestro plan de digitalización de la Compañía, aportando agilidad en la contratación y gestión de los productos bancarios, mediante la incorporación de la firma digital de contratos y operaciones financieras.



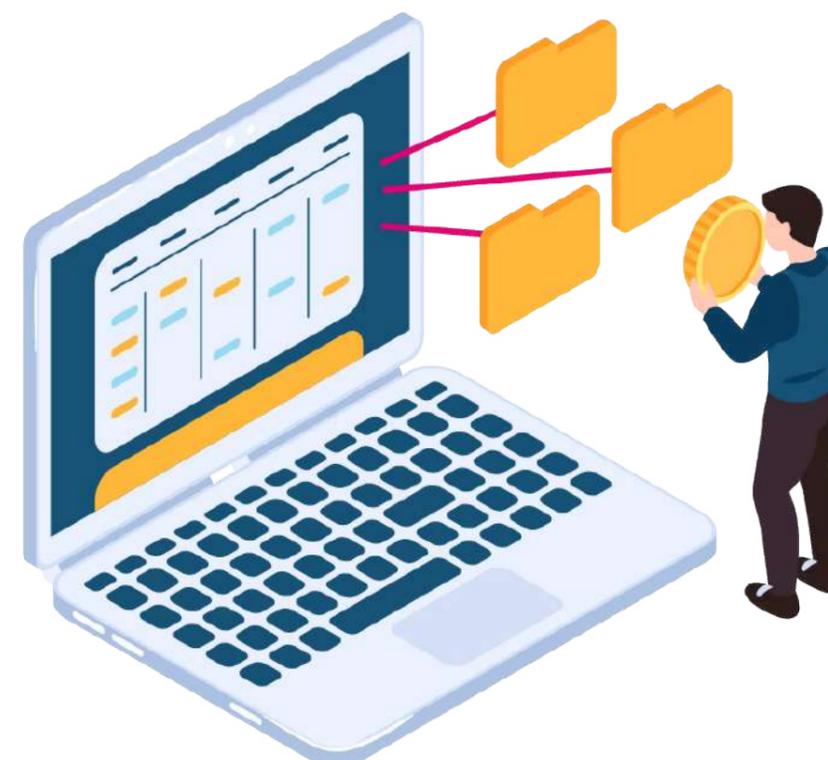
4 Se alcanza la cifra de 1.021 millones de euros en cuentas y depósitos, reflejando así la confianza del socio en su Cooperativa.

5 En el ejercicio 2022 Sección de Crédito ha facilitado financiaciones a farmacias por un importe de 79 millones de euros.

6 Se potencia a través de nuestro Agente Financiero el asesoramiento y la oferta de productos de ahorro-inversión y seguros iniciando el desarrollo de una banca personal y cercana al socio.

7 Se han incorporado durante 2022 nuevas soluciones financieras para nuestros asociados en consonancia con la búsqueda por parte de la Cooperativa de nuevas oportunidades que permitan mejorar la rentabilidad de las oficinas de farmacia. Entre otras, el Plan de Pensiones de Promoción Conjunta Cofares, ofrece al farmacéutico la posibilidad de elevar la base de desgravación en su IRPF y por tanto mejorar el rendimiento económico-fiscal de sus ingresos.

8 Creación de cuadros de mandos automatizados de los productos y servicios financieros que facilitan un mejor asesoramiento a nuestros socios.



Tesorería

El Grupo Cofares, y en concreto el departamento de tesorería, persiste, favorecido el dinamismo digital, en potenciar su política de control, optimización y fortalecimiento de su estructura financiera con significativas mejoras económicas en un entorno macroeconómico con incesantes cambios de tendencia como ha sido el Euribor pasando de tipos de interés negativos a positivos penalizando en ambos casos las operaciones financieras de activo y pasivo del balance del Grupo. Igualmente hemos logrado contribuir a materializar los proyectos de inversión necesarios para el desarrollo de las diferentes actividades de las líneas de negocio mediante acuerdos con colaboradores satisfactorios para ambas partes, y enriqueciendo cada año la esencia de la Cooperativa que es sustentar el apoyo y facilidad a nuestros socios con nuevas herramientas, asesoramientos o ayudas financieras que cubran todos los requisitos necesarios para desarrollar su labor.

Como hechos más relevantes del año, podemos citar:

Gestión y planificación

- ✓ Mejora del equilibrio de la política financiera con mayor disponibilidad de límites acordados, ajuste en el coste de los pasivos financieros mediante un mix de líneas de circulante (comerciales y financieras), conciliación de vencimientos (plazo de maduración y riesgo de liquidez) y maximizar la rentabilidad de las inversiones.
- ✓ Queremos destacar como proyecto importante la migración de ERP en tiempo récord por parte del área financiera.
- ✓ En colaboración con la Dirección de Riesgos y en la línea de años anteriores, continuamos realizando acciones de cooperación con Entidades Financieras mediante la compra y asesoramiento de créditos fallidos de Farmacia en aras de dotar de mayor solidez y seguridad a las estructuras financieras del sector farmacéutico.
- ✓ Mantenemos el programa de reuniones periódicas con entidades financieras y otros agentes del sector financiero, explicando la evolución de la actividad, estados financieros consolidados y operativa bancaria sustentando nuestra política de transparencia que refleja la confianza de los participantes mediante su apoyo en el desarrollo empresarial de nuestro Grupo.

Control

- ✓ Constantes mejoras del cuadro de mando, junto al resto de departamentos financieros, con indicadores relevantes en el ciclo de conversión de caja y por otro lado seguimos incorporando nuevas funcionalidades digitales eficaces para monitorizar el 100% de operaciones financieras y bancarias, y la supervisión directa de los gastos financieros que posibilitan obtener ahorros ligados a la cuenta de resultados.
- ✓ Gestión eficaz de la Tesorería Neta sustentado en el seguimiento del Cash Flow y su comparativa con el Cash Budget para ajustar posibles desviaciones, alcanzando una eficiencia financiera reflejada en la consecución de los objetivos y estrategia pactada del Grupo Cofares con sus socios y sector farmacéutico.
- ✓ Permanente ayuda junto al resto de departamentos del área financiera al cumplimiento de los objetivos fijados en los principales indicadores como nivel de ventas y cuota de mercado, presupuesto de gastos financieros, periodos de maduración de cobros y pagos, ratios de deuda financiera/ebitda, endeudamiento y solvencia.



➤ Administración

Si existe un hecho que ha marcado el 2022 en el área de Administración ha sido el proyecto de migración a la última versión del ERP de los procesos financieros. El proceso se ha realizado en dos fases:

Fase 1.0: Implantación Greenfield de los módulos financieros y de compras indirectas, con funcionalidad estándar e integración del nuevo sistema con los entornos SAP y resto de sistemas existentes con impacto en los procesos financieros. Arranque en Agosto de 2022.

Fase 1.1: Tras el go-live y estabilización de la Fase 1.0 se inició la fase que incrementa la funcionalidad y dota e introduce mejoras respecto a los procesos existentes (facturación de sociedades de servicios, motores de provisiones y apuntes contables, modelo intercompañía...). En paralelo, se han desarrollado evolutivos y desarrollos adicionales.

Este proyecto ha servido, entre otras muchas cosas, para analizar y depurar los datos maestros de clientes, proveedores, materiales, cuentas contables... lo cual redundará en procesos más eficientes y seguros en el nuevo entorno. Como dato significativo, hay que destacar la reducción en casi un 80% del número de cuentas contables en relación con el plan de cuentas utilizado en el antiguo ERP.

Con la migración de las compras indirectas, sus facturas han comenzado a gestionarse a través de una nueva herramienta, como es Vendor Invoice Management (VIM). Esta herramienta ayuda a las empresas a optimizar el procesamiento de información, automatizándolo, de un extremo a otro, dentro del ERP.

A través de VIM es posible obtener numerosas y valiosas estadísticas relacionadas con el tiempo de procesamiento y de pago de las facturas, que nos ayudan a identificar y corregir los posibles cuellos de botella existentes para cumplir con los compromisos adquiridos con nuestros partners.

La migración de ERP también ha servido para adecuar las compras indirectas NPO a la normativa de compras actual del Grupo Cofares.

Respecto al equipo de Administración, a resultas del proyecto de migración, se ha realizado una extensa formación y actualización en la nueva herramienta, además de adecuar procesos actuales a las características y particularidades del nuevo ERP, siempre partiendo de dos premisas estratégicas del proceso como eran la estandarización y simplificación de procesos.

Por último, hacer mención a que durante 2022, se ha comenzado a analizar procesos financieros descentralizados, con el objetivo de homogeneizarlos y que se ejecuten con los mismos criterios y premisas. Este proyecto culminará a lo largo de 2023 y tendrá efectos positivos tanto interna como externamente.



► Fiscal

El área fiscal del Grupo Cofares tiene como tarea principal y objetivo prioritario la gestión tributaria de las distintas empresas del Grupo.

En este sentido cabe reseñar en el ejercicio económico 2022 como aspectos más relevantes:

DECLARACIONES TRIBUTARIAS

1 Hemos gestionado más de 1.100 declaraciones tributarias en tiempo y forma en las distintas Administraciones Públicas como son la Agencia Tributaria Estatal, Agencia Tributaria Canaria, Diputación Foral de Vizcaya, Diputación Foral de Álava y la Diputación Foral de Navarra.

SUMINISTRO INMEDIATO DE INFORMACIÓN

2 Cofares ha comunicado sus facturas emitidas y recibidas ante las distintas Administraciones Públicas, adaptando sus procesos contables y de facturación, a los nuevos requisitos normativos del envío de información.

COMUNICACIONES / REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

3 Gestión de más de 800 comunicaciones con la Administración Pública, atendiéndolas todas ellas en tiempo y forma.

TRIBUTACIÓN LOCAL

4 Revisión, actualización y optimización de la tributación local del Grupo.

ADECUACIÓN NORMATIVA TRIBUTARIA

5 Adaptación e implementación de las novedades legislativas incluidas en Reales Decretos y Decretos Ley de la AEAT y ATC, medidas especialmente activas en el contexto económico actual.



► Creación de planificación estratégica

Con el fin de establecer un marco estratégico, de planificación transversal y sostenible a largo plazo, se crea el nuevo de área de planificación estratégica.

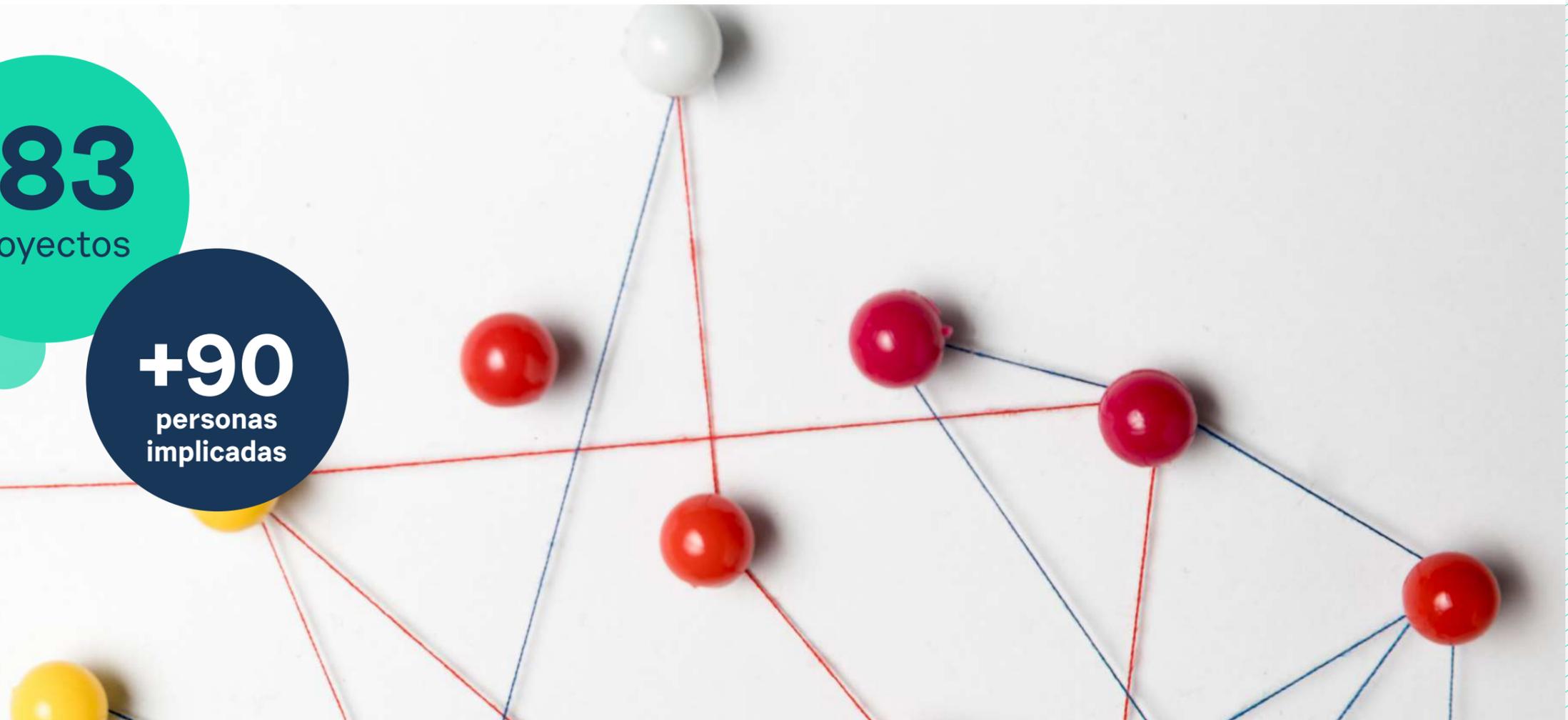
A lo largo de este año se ha consolidado el plan estratégico 22-26 haciendo partícipe a todas las áreas en más de 83 proyectos, para ello se han implicado a más de 90 personas manteniendo numerosas reuniones de trabajo, con el objetivo de asegurar la coherencia de las mismas, la participación de los equipos y el mantenimiento del foco.

La misión del equipo será:

- ✓ Velar por la cadencia en la ejecución de las iniciativas, anticipándose a las desviaciones y asegurando las acciones para la mitigación de los riesgos.
- ✓ Retar las soluciones y alternativas propuestas apoyando a las áreas con análisis ad-hoc.
- ✓ Identificar acciones de generación de valor adicionales a la del plan, así como destructores del mismo, con el objetivo de mantener el foco de la compañía en las iniciativas estratégicas.

+83
proyectos

+90
personas
implicadas



➤ Riesgos

La finalización de la crisis COVID, durante los primeros meses de 2022, enlazó con la guerra de Ucrania. El rebote económico que el primero implicaba, unido al todavía maltrecho restablecimiento de la cadena de suministros, las tensiones en el precio de la energía y la tendencia alcista de la inflación, se agravó de manera profunda con el inicio de la guerra del este de Europa, generando, durante el ejercicio 2022 serias distorsiones económicas con impacto directo en las decisiones empresariales. La descontrolada inflación, muy afectada por la gran cantidad de liquidez inyectada en el sistema en los años anteriores, ha perjudicado las estructuras de costes de las empresas que, sin embargo, todavía en el ejercicio 2022, no habían recogido el impactado completo que supone el aumento de gastos financieros producido por la significativa subida de tipos de interés llevado a cabo por parte de los Bancos Centrales.

En el sector de farmacias, sin embargo, la evolución durante 2022 ha sido positiva. El sector salud se ha visto reforzado en la crisis del COVID y muy especialmente la oficina de farmacia. En líneas generales el ejercicio económico ha finalizado para los titulares farmacéuticos con incrementos en las cifras de facturación. Por el lado de los costes, la atracción de los proveedores de financiación por el sector ha permitido a los prestatarios renegociar la estructura de sus préstamos, acomodando la nueva situación de tipos de interés a la generación de caja e ingresos de sus negocios, esquivando así posibles tensiones de tesorería provocadas por el nuevo contexto económico. En junio de 2022 finalizó la moratoria concursal otorgada por el legislador durante la pandemia sin que el hecho haya tenido efectos significativos en el sector, lo que refleja la correcta posición económico-financiera de la oficina de farmacia.



En este escenario, desde el Departamento de Riesgos del Grupo Cofares durante el ejercicio 2022 se ha trabajado con rigor acompañando las iniciativas de negocio, velando siempre por la solvencia financiera de la Cooperativa de acuerdo con la política de riesgos de crédito establecida en el Grupo.

- ✔ La gestión de control y seguimiento de las carteras de crédito realizada desde el departamento de riesgos ha conseguido mantener, durante el ejercicio 2022, una indudable buena tendencia en la calidad de la deuda, medida por criterios de antigüedad y cobertura, aspecto que, unido a la reducción de los plazos de cobro de nuestros clientes, ofrece una destacable posición de solvencia y liquidez del Grupo Cofares.
- ✔ Durante 2022 el departamento de Riesgos ha participado activamente en la implantación del nuevo ERP financiero, conforme a la decisión estratégica tomada por el Grupo. La fuerte colaboración y transversalidad de todos los departamentos financieros, posibilitó la culminación del proyecto de manera exitosa en tiempo récord, lo que ha permitido la mejora de los procesos, optimizando la eficiencia y eficacia de la función de riesgo.
- ✔ Un año más la Cooperativa ha facilitado recursos financieros a sus socios por importe, en este ejercicio, de 154,5 MM € que, unido a los recursos aportados a través de las carteras comerciales, la suma se eleva hasta los 740 MM € estructurados en operaciones competitivas acompañadas a la capacidad de generación de recursos de cada negocio.
- ✔ Desde el Departamento de Riesgos junto con la escuela de negocios EDUCO+, se ha desarrollado durante 2022, un programa de Mentoring personalizado en apoyo de la gestión del negocio de oficina de farmacia. Un equipo multidisciplinar con dilatada experiencia acompaña al titular guiándolo en la implantación de un modelo de negocio de éxito que aporte seguridad al desarrollo de la actividad.
- ✔ Se ha incorporado en la función de admisión del departamento de riesgos durante el ejercicio 2022, nuevos sistemas e indicadores de medición que han permitido mejorar el sistema de análisis de admisión y asesoramiento para la oficina de farmacia, asegurando estructuras financieras sólidas para nuestros clientes que han potenciado la seguridad de las carteras de cobro de la Cooperativa.

Informe de los Interventores

INFORME DE INTERVENTORES DE COFARES 2022

Los Interventores de Cofares, todos farmacéuticos y socios de la Cooperativa, hemos realizado seguimiento de las cuentas de la Cooperativa, así como de sus sociedades dependientes, correspondientes al ejercicio cerrado con fecha 31 de diciembre de 2022.

Para dicho seguimiento hemos asistido a las reuniones del Consejo Rector, del Consejo de Administración de Cofares Corporación, de la Comisión Económica de la Cooperativa, así como otras reuniones con la dirección financiera del grupo, y con los Auditores de Cuentas, Ernst & Young SL (E.Y.), nombrados para tal cometido, por tres años, en la Asamblea General de la Cooperativa, celebrada el 27 de junio de 2019.

En base al seguimiento y análisis efectuado, los Interventores hemos llegado al siguiente informe conjunto:

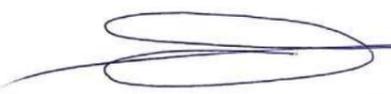
- 1.- El informe de Auditoría concluye sin salvedades.
- 2.- Hemos hecho un seguimiento especial de:
 - a) El aumento de costes derivado de la inflación, especialmente de combustible y electricidad, por su importancia cuantitativa en la logística, principal actividad de Cofares.
 - b) Existencias, aprovisionamiento y faltas, por la especial trascendencia que los desabastecimientos tienen en la actividad de las farmacias, esencial para la salud de la población.
 - c) Inversiones, en especial por la apertura de nuevos almacenes, realizadas o en proyecto, como el de Linares.
 - d) Se mantienen los préstamos participativos a empresas del grupo, detallados en el informe de auditoría en proceso de devolución y cancelación.
 - e) Enajenación de activos no considerados necesarios para la actividad del grupo.
 - f) La actividad de venta on line a través de farmacias llamada Welnia.
 - g) La Sección de Crédito, cuyo saldo está reflejado en el Pasivo de la Cooperativa, y que ha seguido la tendencia creciente como en años anteriores.
 - h) Los créditos a socios, recogidos en el activo del Balance de la Cooperativa, que se han mantenido dentro de los límites legales.
- 3.- Otros aspectos que hemos examinado:

- a) La información no financiera, como la huella de carbono, la transformación de la actividad hacia un modo más sostenible.
- b) Las retribuciones salariales según género.
- c) La responsabilidad social corporativa, el riesgo y capital reputacional.
- d) La importancia de la Ciberseguridad, por la trascendencia de ataques a grandes compañías.

En conclusión, las cuentas presentadas son un reflejo fiel del Balance, de la situación patrimonial, y de la cuenta de resultados de Cofares y su grupo de empresas


Julia Sánchez-Escribano García-Tizón


José Manuel Jiménez Ramírez


Mariano Giménez Zuriaga

Informe de la Comisión Económica

INFORME COMISIÓN ECONÓMICA AÑO 2022

INTRODUCCIÓN Y ENTORNO MACROECONÓMICO.

En cumplimiento del artículo 55, apartado 5 de los vigentes estatutos de Cofares, la Comisión Económica designada a tal efecto, ha procedido, con los datos suministrados por el Consejo Rector, al seguimiento analítico de la cooperativa y las distintas sociedades que componen el grupo Cofares, así como a valorar la gestión que se ha efectuado sobre las mismas durante todo el año 2022.

El año 2022 viene influenciado por los últimos coletazos de la Pandemia y la guerra entre Rusia y Ucrania. Lo que hace predecir un incremento de costes generalizados por desabastecimiento de materias primas, materiales, e incluso alimentos etc. Por todo esto, y con las medidas para evitar impactos en la economía, se ha producido un incremento de la inflación y del PIB (5,5%)

La tasa de variación anual del IPC queda en un 5,7%. Teniendo en cuenta que bebidas, alimentación y comida incrementaron sus precios en 2,9% y que el transporte se redujo en un 5%, es importante resaltar que la variación interanual fue del 3,3%.

Desglosando los indicadores de actividad se observa que, a pesar de la estabilización de las ventas de comercio minorista y el incremento de las matriculaciones de automóviles, la confianza del consumidor decrece. Otro indicador es el índice de variación de depósitos y créditos, que también se ve reducido a lo largo de 2022. Sin embargo, las tasas de paro mejoran más de un punto a lo largo del año, con incrementos de afiliación a la seguridad social ligeramente estables.

Cabe destacar que por primera vez en muchos años el Euribor (referencia de la mayoría de los créditos) sube hasta alcanzar un 2,56%. Esto encarece mucho las hipotecas y créditos que se revisan a partir de 2022. A su vez la deuda pública sigue aumentando, a pesar de los altos ingresos que el Gobierno consigue con las diferentes subidas de impuestos.

En el caso de la farmacia, según fuentes del Ministerio de Sanidad y Consumo, el gasto farmacéutico a través de receta se ha incrementado en el año 22 un 4,93% superando los 12.500M€. El gasto medio por receta ha sido de 11,35€ y el gasto medio por habitante de 260,44€. Por el contrario, el precio medio por receta baja 1,19%.

En el ejercicio 2022 se han producido algunos hechos importantes para COFARES:

- Modificación de los Estatutos en la Asamblea del 30 de junio.
- Actualización del capital social mínimo.
- Exitosa migración del sistema ERP financiero, que ha supuesto un gran cambio y esfuerzo para todo el personal
- Cambio en el modelo de precios de transferencia del grupo.

EVOLUCION DEL GRUPO (VENTAS Y MARGEN).

En la venta total del grupo consolidado, cabe destacar que se ha llegado hasta un total de 3.832 Millones de euros frente a los 3.601 M€ del año anterior, lo que supone un aumento del 6% con respecto del ejercicio 2021. El margen bruto sobre ventas se sitúa en 6,65% frente al 6,27% del ejercicio anterior

La cifra de ventas de Cofares individual ha sido de 3.749 M€ frente a los 3.531 M€ del 2021 lo que supone un incremento del 6% provocado principalmente por la demanda de productos Covid a primeros de año y el aumento de la demanda de la marca Farline. El margen sobre ventas a lo largo del año se sitúa al 4,68% del 22 frente al 4,67% del 2021.

Las existencias a final de año han sufrido un incremento del 11,8% (429 M€ frente a 385 M€ del 2021), consecuencia del aumento de las ventas y a la apertura del almacén de Linares.

Cabe destacar que en del año 2022 a consecuencia del importante aumento de los todos los costes, especialmente de la energía y los salarios, se ha producido un incremento en los costes logísticos en 12M€. Por lo que a pesar del aumento de las ventas del grupo, el BAI es menor en este año 2022, de 15,51 M€ frente a los 16,3 M€ del 2021. A pesar de todo esto las condiciones a los socios no han variado.

El grupo Cofares continúa siendo líder de la distribución farmacéutica en España alcanzando una cuota de mercado de 29,35%.

ACUERDO DE PRECIOS DE TRANSFERENCIA

Otro asunto significativo de la contabilidad del 2022 es el nuevo marco de precios de transferencia que afecta a las distintas sociedades del grupo, es más actualizado y simple

El grupo Cofares ha preparado un nuevo acuerdo de precios de transferencia aplicable desde el ejercicio 2022 en adelante, fijándose una retribución para cada sociedad del grupo en función de la realidad operativa de las mismas.

Con esta nueva política de precios, a cierre de diciembre del 22, se consigue que todas las sociedades del Grupo Cofares presenten unos positivos resultados más ajustados a su realidad económica y a su aportación a la cadena de valor del Grupo. No sólo eso, sino que ahora se puede comprobar el funcionamiento de cada sociedad del grupo de una forma más homogénea. Es por eso por lo que se producen cambios a efectos comparativos con el ejercicio 2021, por ejemplo, en sociedades como Farline, Marcas Propias que pasa a tener unos beneficios inferiores respecto al ejercicio previo.

Algunos de los préstamos participativos que se mantienen en algunas sociedades con el fin de nivelar su situación patrimonial, se podrán ir devolviendo a medio y largo plazo, en la medida que vayan nivelando su situación las sociedades afectadas, en buena medida por el cambio del marco de la nueva política de precios de transferencia

En el caso de Tedifarma, Cofares está implementando una política de internalizar todos sus servicios, por lo que se ve reducido su beneficio, pero se prevé que de sus frutos ya en 2023. Respecto a Cofares Tecnologías Digitales, ya da beneficio y se ve una evolución positiva.

A destacar en positivo el buen resultado de Cofares Corporación.

CAPITAL SOCIAL MINIMO

Con fecha 30 junio del 2022 se celebró la Asamblea General donde se aprobó la actualización de los estatutos del grupo Cofares por la cual el capital social mínimo pasa de 145 Millones a 180 Millones de euros a partir de esta fecha.

A fecha 31.12.22 el capital asciende a 195 M€ de los cuales están pendiente de desembolso por parte de los socios 22M€.

TESORERIA Y SECCION DE CREDITO

La tesorería neta del grupo alcanza un valor de 384 M€ un 35,72% superior al del 2021. Lo que supone haber generado un Cash Flow (flujo de caja) durante el ejercicio de 101 M€

El saldo a 31 de diciembre del 2022 de las cuentas de Sección Crédito es de 946M€

CONCLUSIONES

El artículo 55, apartado 5d, establece que es potestad, entre otras de esta comisión:

“Proponer todas las actuaciones que estime necesarias para mejorar y optimizar la situación y actividad económica de Cofares y de su grupo de empresas”

En base al informe de la Auditora Ernst & Young, S.L., externa a Cofares, que considera que no se han detectado incidencias significativas en el control interno del grupo ni de la auditoría sobre los estados del Grupo Cofares y de la Sociedad Cofares Cooperativa, consideramos:

Las cuentas anuales consolidadas expresan la imagen fiel del patrimonio y de la situación financiera del grupo COFARES a 31 de diciembre de 2022, así como de sus resultados y flujo de efectivo, todos ellos consolidados, correspondientes al ejercicio anual terminado en dicha fecha.

- o El Grupo Cofares ha cerrado con una cifra de negocios de 3.840 millones de euros, lo que supone un incremento frente a 2021 del 6,17%, con un margen de ventas bruto de 6,28%.

En Existencias se ha incrementado 43M€ como consecuencia del incremento de ventas y de la apertura de almacenes

Inversión en nuevo ERP financiero y migración exitosa de todos los procesos económico-financieros SAP

Evolución positiva de activo por fuertes inversiones en nuevas aperturas de almacenes y tecnologías.

Durante el ejercicio de 2022 la cooperativa cumple con su principal objetivo a corto plazo, que no es otro que la mejora en el cumplimiento de su objeto social:

1. Según los estados financieros de 2022, desde la Comisión Económica, podemos concluir que se puede garantizar la estabilidad económica del grupo.

2. Se ha mejorado el margen de ventas consolidado con respecto al año 2021, garantizando el buen camino de la cooperativa y las condiciones al socio.

3. Se ha conseguido el objetivo marcado de mejorar el servicio con almacenes a menos de 100 km de cada farmacia.

4. A pesar del contexto que ha modificado los costes a lo largo de 2022, se ha ido cumpliendo el plan estratégico, basado en garantizar el mejor servicio al socio manteniendo la rentabilidad de la cooperativa.

5. El modelo de vinculación con las modificaciones de 2022 y teniendo una especial condición para farmacias VEC y rurales, ha hecho más competitiva la cooperativa en beneficio del cooperativista utilizando como herramientas Farline o Nexa.

A juicio de esta comisión, Cofares cumple con las obligaciones económicas reflejadas en la Ley 27/1999 de 16 de Julio de Cooperativas.



6

Solidez en el suministro: Nuestra razón de ser

La cercanía, una garantía en salud

Durante 2022 ha seguido la tendencia de expansión y consolidación del Modelo de Transporte en Cofares implementado en 2019.

Las líneas básicas de trabajo son desarrollo de conocimiento, innovación y capacidades a través de procesos, proveedores, sistemas y tecnología.

Siguiendo en línea con el compromiso de desarrollar el área de excelencia, hemos mantenido el foco en todo aquello que

genera valor para la marca Cofares y nos hemos centrado en identificar, localizar y desarrollar los pilares claves donde el transporte tiene presencia.

El compromiso adquirido y el esfuerzo de un equipo productivo nos ha permitido seguir creciendo en productividad y garantizar el abastecimiento en salud como objetivo principal de nuestra cadena de valor .

- ✓ 50 nuevas rutas en 2022, lo que supone un incremento del 2,3%. Una tendencia al alza que coincide tanto con el aumento de kilómetros recorridos (0,44%), escaso impacto gracias a los procesos de control y optimización, como con el incremento de líneas de pedido y visitas a las oficinas de farmacia.
- ✓ Estas nuevas rutas sumadas a las ya establecidas recorrieron 56.745.041 kilómetros.
- ✓ Sigue aumentando de manera positiva la puntualidad en las entregas, con un 91,85%. La mejora con respecto al año pasado es del 1,41%.
- ✓ La puntualidad de la salida mejora notablemente, debido a la intensificación en la medición de las salidas, ajustes de los tiempos y optimización de procesos, tanto por el almacén, como de carga de las furgonetas. Obteniendo una variación del 12,7% con respecto a 2021.
- ✓ Durante 2022 se realizaron 7.638.757 entregas, un 1,19% más que en 2021.



91,85%
entregas puntuales

50
nuevas rutas

➤ Mejorando nuestras estructuras

Almacenes

Durante 2022 se han llevado a cabo los siguientes hitos:

- ✓ Apertura del almacén de Linares.
- ✓ Reforma de la instalación de puesta de pedidos de Barberá.
- ✓ Traslado de CORE a Fuencarral.
- ✓ Obra del nuevo almacén de Orense.
- ✓ Arranque de obra de la ampliación de Farmavenix.
- ✓ Ejecución de proyectos y solicitud de licencias para los nuevos almacenes de Castellón y Tarragona.
- ✓ Inicio de los proyectos de ampliación de Betanzos, Sevilla, Alicante y Aldaya.

Ampliación de almacenes

Se inician los proyectos de ampliación de los almacenes de Betanzos, Sevilla, Alicante y Aldaya

- ✓ **Betanzos:** ampliación de nave con una nueva línea manual. Licencia municipal en proceso.
- ✓ **Sevilla:** nueva nave anexa para envase de origen. En un futuro albergará las rutas. Licencia municipal solicitada.
- ✓ **Alicante:** ampliación de nave para envase de origen y rutas. Licencia municipal solicitada.
- ✓ **Aldaya:** reforma de la nave de Tribomel para envase de origen. Licencia municipal solicitada.



➤ Jaén

Linares, sexto centro de distribución de Cofares en Andalucía. Con dos cadenas manuales con estaciones y una máquina tipo Kardez LR35 para la baja rotación. 27.000 referencias, 8 estaciones de picking y 3 armarios Kardez LR35.

➤ Barcelona

Se acomete una reforma en el almacén en Barberá del Vallés, donde se modifican las estanterías de paletización y envase de origen. Se amplía el carril de cubetas y el carril de tapas, las estanterías de reposición. Se dota de nueva iluminación y se amplía el aéreo.

➤ Madrid (traslado del Core)

Se reforman las oficinas de la tercera planta de nuestro almacén de Fuencarral para la instalación de CORE. Esta reforma contempló la instalación de moqueta, techos y tabiques fonoabsorbentes para atenuar ruidos en la zona de gestores. Se realizó la mudanza de mobiliario de Mauricio Ravel y se pintó íntegramente la sala grande, con pasillos, zona de descanso y zonas de formación.

➤ Orense

Reforzamos nuestra red de almacenes con un nuevo centro en Orense.

El nuevo almacén, que incorpora la última tecnología en logística y robótica, permitirá alcanzar altos niveles de eficacia en la distribución de fármacos y otros productos de salud.

Un almacén con dos cadenas manuales con estaciones de 27.000 Skus y 8 estaciones de picking.

➤ FARMAVENIX

Almacén de tamaño de paletización de 5000 M2 con 6.841 pal.

➤ Castellón

Arranque en el Q4 de 2023. Un almacén de tamaño mediano con 27.000 referencias, con A-frame, 8 estaciones de picking y 3 armarios Kardez LR35.

➤ Tarragona*

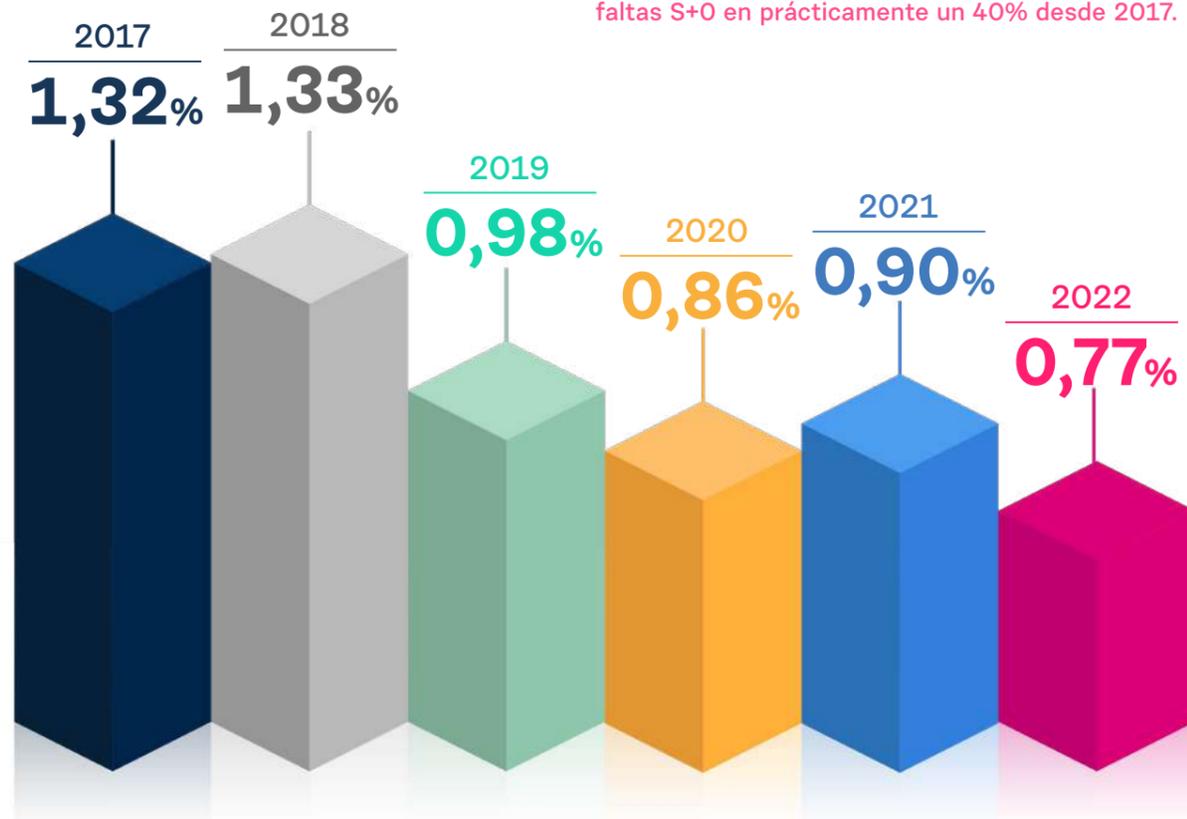
Arranque en el Q3 de 2023. Almacenes de tamaño pequeño con dos cadenas manuales con estaciones, 27.000 referencias y 8 estaciones de picking.

*Mejoras en almacenes y planes de apertura

► La innovación como motor de progreso

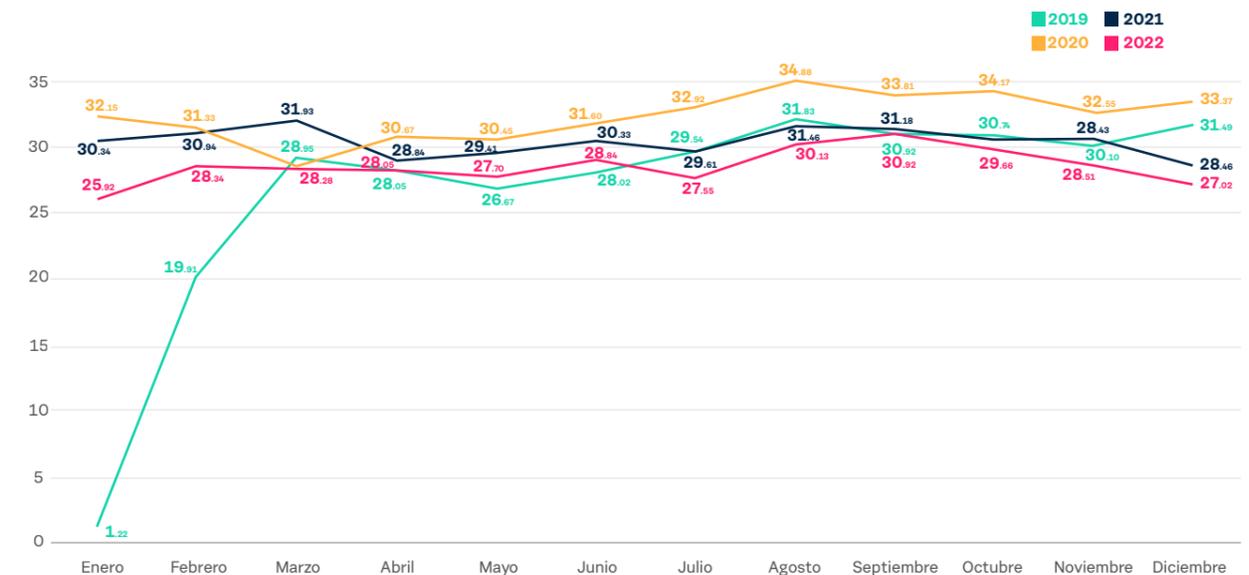
Planificación de la cadena de suministro

Dentro del ámbito de la planificación de la cadena de suministro cabe destacar los resultados obtenidos en el principal indicador de servicio, las faltas, alcanzándose un valor acumulado 2022 de únicamente el 0,77%, que supone una disminución de más de un 10% respecto a la mejor cifra obtenida en el horizonte 17 – 22, consolidando así una tendencia que nos ha llevado a **disminuir el valor de las faltas S+0 en prácticamente un 40% desde 2017.**



Evolución faltas S+0 2017 – 2022

Esta mejora de servicio ha venido acompañada de una mejora en la eficiencia en la gestión del inventario, habiendo sido capaces de **reducir nuestra posición de stock en unos 4 días en el horizonte 19 – 22.** En otras palabras, hemos conseguido mejorar el servicio a nuestros socios y clientes evitando al mismo tiempo un crecimiento de stock de aproximadamente 45 millones de €.



Evolución de la posición de inventario del Grupo 19 – 22

Tres hitos importantes acompañan además a los resultados cuantitativos en este ámbito:

1
2
3

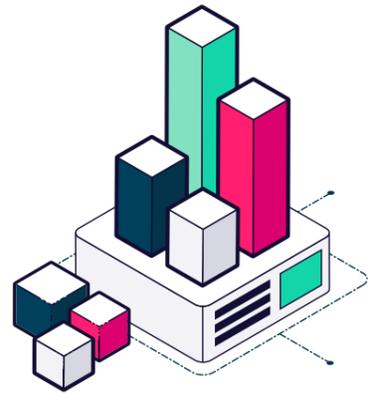
Se avanza con el despliegue del nuevo modelo de planificación sobre Oracle SCM Cloud; estando el modelo de planificación de demanda plenamente operativo y estabilizado y se ha lanzado a modo de piloto el modelo de planificación del suministro y nuevas políticas de stock, en pruebas con más de 40.000 SKUs y que está aportando resultados muy satisfactorios. Este modelo estará 100% desplegado en marzo de 2023.

Se ha desplegado el proceso de S&OP en el negocio de Farline y Aposan, participando de forma activa en las decisiones de asignación de suministros a los distintos canales comerciales y facilitando la gestión de proveedores y acuerdos con los mismos así como en la gestión del ciclo de vida de los productos.

Se ha lanzado el modelo de planificación colaborativa con la industria, estableciendo un ciclo de reuniones periódicas con los laboratorios más relevantes para trabajar de forma conjunta aspectos tales como la planificación de la demanda; gestión del surtido; mejoras en las integraciones; posicionamiento de stocks estratégicos y la búsqueda constante de oportunidades de mejora en la cadena de valor.

La Torre de control, neurona central de operaciones

La Torre de Control es el elemento más visible de la transformación de Cofares. Desde ella, en tiempo real, se controla toda nuestra operación, de todos nuestros servicios, y permite asegurar la calidad óptima de nuestra atención y reaccionar con rapidez ante cualquier incidencia.



Trazabilidad de
+30M
de medicamentos
cada mes



La tecnología digital asegura la trazabilidad de más de 30 millones de medicamentos cada mes, a través de la monitorización en tiempo real de la actividad de los 43 almacenes, plataformas y centros que la Cooperativa tiene en el territorio nacional, utilizando sistemas inteligentes que predicen el resultado de nuestra actividad y el nivel de servicio.



European Logistics Awards

Seguimos avanzando en las mejoras de la **Torre de Control**. Esta iniciativa, ha sido galardonada como **finalista en los European Logistics Awards en 2022**. A través de este área, se monitorizan más de 150.000 entregas de pedidos transfer; 12.000 de encargos; 10.000 de pedidos de Marcas Propias y 2.000 entregas de Welnia de forma mensual. Esta monitorización permite la solución temprana de incidencias y habilita la mejora continua, habiendo conseguido resultados de puntualidad en torno al 90% en todos los modelos comerciales.

Más de
150.000
entregas
de pedidos
transfer

90%
de puntualidad
en todos
los modelos
comerciales

Plazos de entrega
recortados en un
50%

Pedidos directos de Farline y Aposan

Migración del pedido directo a Profarco.

Tras una exitosa migración, se han recortado los plazos de entrega en un 50%, alcanzando el objetivo comprometido de servicio en menos de 48 horas. Asimismo, con la prestación del servicio desde Profarco se consigue una mejor capacidad de recuperación ante roturas de stock, un uso más eficiente del inventario y se habilita el crecimiento del modelo al desaparecer las restricciones de capacidad de puesta.



Reporting

Reporting y visibilidad: continuamos avanzando en dotar a las operaciones de Cofares de una visibilidad end-to-end. Uno de los principales entregables del ejercicio ha sido la “visión 360” de la relación logística con los proveedores. Embrión del proyecto de Torre de Control Inbound que verá la luz en la primera parte del ejercicio 2023.

Nuevos Modelos de Regulación de Stock

Puesta en marcha almacenes pulmón y desván: se define e implanta un ecosistema de almacenes inbound que permitan gestionar de forma asíncrona al proceso regular de aprovisionamiento pedidos especiales y de canales no planificados. A través de este modelo de almacenes permitimos “aislar” a OFSA de perturbaciones, eficientando el proceso inbound, crítico para el servicio a socios y clientes. Estos almacenes permiten, además, aliviar la posición de inventario en Profarco habilitando su uso como almacén regulador para referencias de baja rotación.

Trazabilidad

Los nuevos procesos para contabilizar y tratar las mermas de stock tienen como objetivo atajar los posibles riesgos en la P&L (“Profit&Lossstatement”) del Grupo ya que generan impactos no previsibles y directos sobre el activo corriente de existencias y de forma indirecta sobre el disponible del propio activo corriente.

Los nuevos procesos tratan de atajar el anterior riesgo a través de las siguientes acciones.

- ✓ Rotar diferencias de stock entre centros.
- ✓ Modificar los procesos afectados en la creación de mermas.
- ✓ Dotar de herramientas de control que faciliten la detección y corrección de problemas.



En otro orden de cosas, los principales datos de actividad durante el año 2022 en el área de transporte capilar han sido los que se detallan en la siguiente tabla:

	2021	2022	Variación
Nº Rutas fijas	2.121	2.171	2,30%
KM Recorridos	56.493.161	56.745.041	0,44%
Líneas de pedido	221.2234.318	234.062.782	5,48%
Visitas OF	7.547.667	7.638.757	1,19%
Nº Furgonetas	894	914	2,19%
Puntualidad entrega N1-N3	90,44%	91,85%	1,41%
Puntualidad salidas N1-N3	74,90%	87,60%	12,70%
Medición en las entregas N1-N3	98,80%	99,27%	0,47%
% Retraso >20Min sobre el 100% Entrega N1-N3	1,87%	2,08%	0,21%

Logística Inversa

El nuevo modelo de logística inversa pretende adoptar una visión EndtoEnd, desde la solicitud del abono hasta su retorno al stock, siempre desde una perspectiva logística, de cliente y contable.

En la línea de trabajo Front se mejora el proceso, desligando la parte logística de la contable, mejorando así el lead time y la experiencia de la farmacia. Abandonando la impresión de papel se obtiene una mayor traza de los bultos de devolución y se mejora la operativa del almacén. Para ello, todos los abonos se deben realizar por solicitud web o Fedicom. Además, las farmacias realizarán varias solicitudes que se agruparán en un único envío con la lectura y recogida guiada por parte del conductor.

Plan de Contingencia

Los nuevos desarrollos relacionados con este proyecto nos permiten tener en el sistema por cada almacén, ciclo y ruta origen, un plan de soporte preparado para en caso de tener una incidencia en algún almacén, que imposibilite el servicio de los pedidos a los clientes, se pueda activar y garantizar la continuidad del servicio.

La definición de cada uno de los planes se realiza en base a la actividad del almacén - ruta origen y la capacidad de puesta del almacén destino de la contingencia, y el nivel de servicio por distancia que pueda ofrecer.

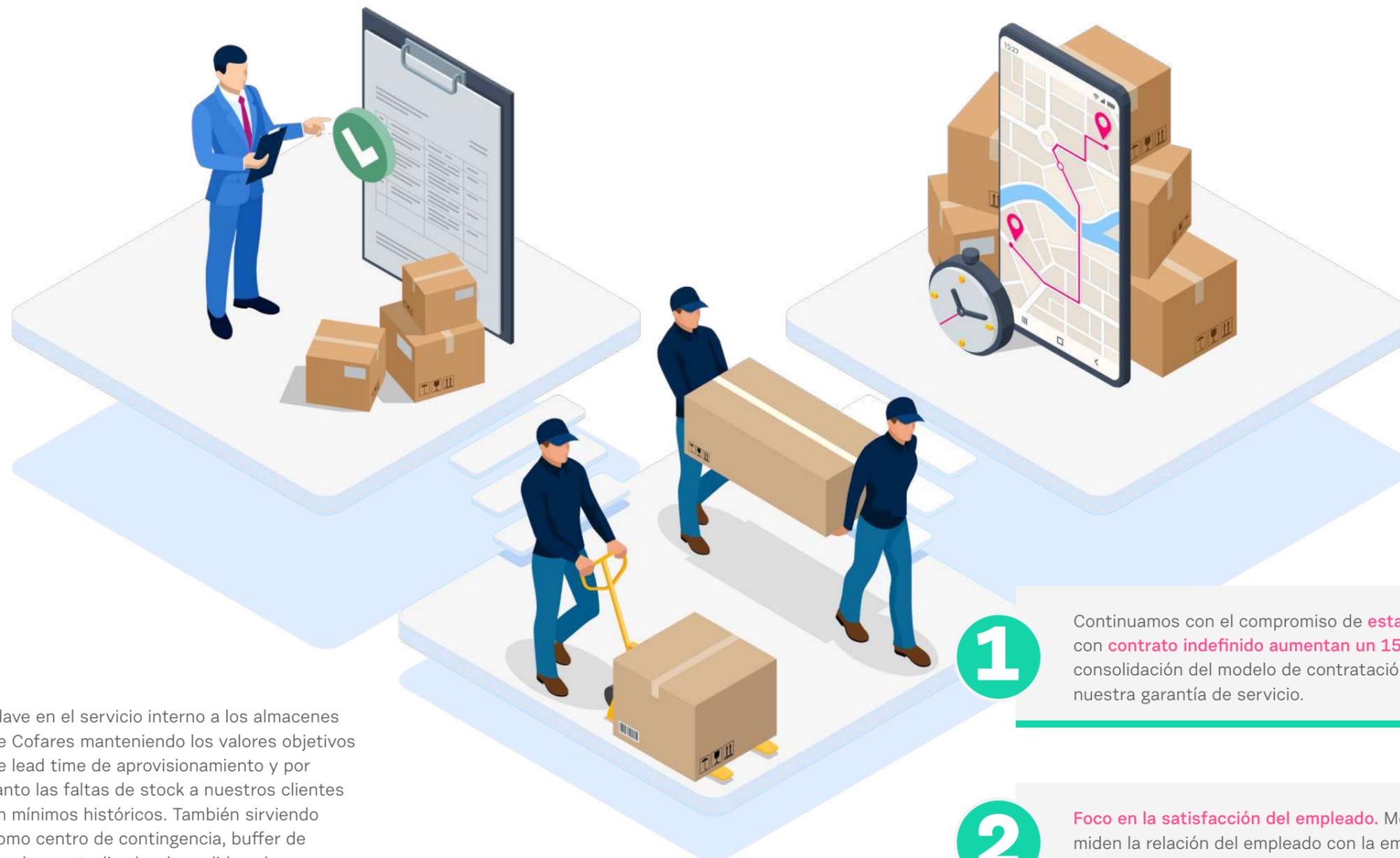


Gestión 360

Un año más, el papel de OFSA ha sido clave en la aportación de valor tanto dentro como fuera de la cadena de suministro de Cofares.

De nuevo volvemos a ser referente incuestionable para los colaboradores del pedido único a Cofares, los cuales encuentran en OFSA el mejor partner logístico y de negocio, con el cual poder posicionar el producto de la manera más eficiente y eficaz posible en las farmacias de nuestra geografía.

Un año 2022, donde entre todos hemos sido capaces de superar nuestros objetivos operacionales y de negocio a pesar del entorno social y económico que nos ha tocado vivir.



Clave en el servicio interno a los almacenes de Cofares manteniendo los valores objetivos de lead time de aprovisionamiento y por tanto las faltas de stock a nuestros clientes en mínimos históricos. También sirviendo como centro de contingencia, buffer de stock y centralizador de pedidos clave para el resto de la cadena logística de Cofares **consiguiendo con ello unos niveles de servicio globales superiores al 95%.**

► Principales hitos 2022

1

Continuamos con el compromiso de **estabilización de plantilla**, los trabajadores con **contrato indefinido aumentan un 15%**. Avanzamos de esa manera en la consolidación del modelo de contratación propio como clave y estratégico para nuestra garantía de servicio.

2

Foco en la satisfacción del empleado. Mejora sustancial en los indicadores que miden la relación del empleado con la empresa en cada uno de los momentos vitales y profesionales del mismo.

3 Gracias a la estandarización de procesos y la formación en el área de recepción, las **roturas se mantienen por debajo del KPI comprometido** de 0,095% en la totalidad de los meses de 2022, siendo el año con mejores ratios de validez de producto.

4 Durante el segundo semestre del 2022 se pone en marcha el proyecto de **digitalización de la relación logística con proveedores de pedido único**, consiguiendo un aumento de un 30% de los bultos que llegan a nuestra instalación en condiciones de ser procesados de manera totalmente automática sin necesidad de tratamiento previo.

5 En el **tratamiento de unidades sueltas (picking) se completa la primera fase del proyecto de mejora continua** de la operación, consiguiendo finalmente aumentos de productividades estables de un +20-25% y un aumento de capacidad productiva del 40%.



6 En 2022 se ha conseguido **centralizar en el HUB de Marchamalo el pedido de visitador de Farline y Aposán** a nivel nacional. Se ubica en el corazón logístico de Cofares, desde donde se puede preparar de una manera más eficiente y conectando con las salidas de transportes troncales a todos los almacenes de Cofares con la ayuda de OFSA. En este año de cambio se han preparado más de 300k líneas de visitador, donde esperamos servir más de 800K líneas durante el primer ejercicio completo de 2023.

7 Como complemento, la **madurez de la operación de OFSA ha permitido la implantación de una metodología LEAN** que orienta la operación y al centro hacia la excelencia en la gestión y la eficiencia.



Datos actividad OFSA 2022

	OFSA 2021	OFSA 2022	Variación
KILOS TRATADOS	43.065.440	45.444.800	1,4%
PALETS RECEPCIONADOS	302.933	319.550	1,1%
BULTOS CLASIFICADOS	7.106.827	7.901.284	2,3%

Dirección Técnica y de Calidad

Dirección técnica y de calidad tiene como objetivo alcanzar la máxima garantía de productos y servicios a la farmacia. Este objetivo se consigue, un año más, gracias a la colaboración de las áreas involucradas y relacionadas con requisitos legales, certificaciones BPD y Certificaciones ISO.

Durante el 2022 hemos continuado con las acciones y proyectos que permitieron adecuarnos a los cambios normativos, así como a la aplicación de actuaciones dirigidas a mejorar la Calidad.

► Proyectos de Dirección Técnica que impactan en la farmacia

1 Se ha cooperado con la AEMPS en los programas de Vales Electrónicos de Estupefacientes (VEE) lo que ha permitido seguir evolucionando en el servicio y comunicación con la oficina de farmacia.

Se está trabajando en el desarrollo e implementación de este programa VEE en almacenes y laboratorios. En la actualidad, se va implantando y completando en la mayoría de las áreas geográficas que emplea la AEMPS, siendo diferente en otras áreas. Actualmente está operativo en Valencia, Andalucía o el de Cataluña (en desarrollo).

2 Estamos colaborando con la AEMPS en el sistema de alarmas tempranas de desabastecimientos, proyecto que estamos desarrollando y ampliando progresivamente.

3 Continuamos con el SeVem, donde junto a la verificación de las oficinas de farmacia, permite asegurar la autenticidad del medicamento dispensado al paciente.

4 Hemos integrado técnicamente y en nuestro sistema de Calidad los almacenes de Talavera y Olías de Cofarta. Además hemos abierto un nuevo almacén en Linares (Jaén), que se encuentra a pleno rendimiento.

5 El Sigre está plenamente implantado en nuestros almacenes, y sus auditorías han sido superadas con éxito.

6 Regulatorio y Registros mantienen y desarrollan los productos de nuestra marcas propias de Aposan y Farline.

7 Farmacovigilancia y cosmetovigilancia, en colaboración con los laboratorios.

8 Auditorías a proveedores y a productos.

9 Revisión de documentación publicitaria con el fin de que sea de acuerdo a norma sanitaria



► Colaboraciones con mirada al futuro

Dirección Técnica y de Calidad ha colaborado estrechamente con eDUCO a nivel formativo, participando en programas con las Facultades de Farmacia de la Universidad Complutense de Madrid (UCM) y con la Universidad de Salamanca (USAL) a través del Máster en Logística y Distribución, para formar a las nuevas generaciones en logística y permitir el desarrollo de nuevos directores técnicos. La formación de los becarios es una de nuestras actividades más importantes.

El departamento de Calidad colabora con la Dirección Técnica Farmacéutica en el desarrollo de Buenas Prácticas de Distribución, dando soporte al sistema de calidad, y en la obtención de las certificaciones de BPD.

A destacar las Certificaciones de Calidad:

- OMFE ISO 9001
- PQ Departamento de gestión: ISO 9001
- OFSA - Certificación ISO 9001
- OFSA DEVOLUCIONES - Certificación ISO 9001 y 14001
- FARMAVENIX: ISO 9001:2015
- FARMAVENIX: ISO 14001:2015
- COFARES: RSE SGE21



7

Fortaleciendo el
vínculo con las
farmacias

El socio, en el centro de la estrategia

Durante 2022 se ha realizado un esfuerzo por desarrollar y llevar la cultura CustomerCentric a todas las áreas de negocio, poniendo en valor la voz del socio y el foco en la mejora de su experiencia como objetivo.

La participación en más de 23 proyectos estratégicos y la implantación de herramientas de gestión integral del cliente son ejemplos de cómo la cultura CustomerCentric está cada vez más presente en todos los niveles de la Cooperativa.

Esto ha sido posible gracias a:

- ✓ Una evolución en el modelo de Voz de Cliente.
- ✓ La mejora continua en los canales de atención al socio.
- ✓ El aprovechamiento e implantación de las mejores soluciones tecnológicas para la gestión del socio.
- ✓ La estandarización de procesos y metodologías de recogida de información.
- ✓ El desarrollo de proyectos transversales de experiencia de cliente enfocados en las áreas con más importancia para el socio.



Atentos al comportamiento de la farmacia

En 2022 se ha abordado el proyecto de remodelación del Journey de farmacia identificación de los puntos de contacto y el recorrido de las farmacias con Cofares.

El objetivo ha sido simplificar ese journey apoyándonos en entrevistas con los socios de forma que nos ayude a mejorar las interacciones con el socio.

El resultado: un journey unificado para acciones más coordinadas y eficaces.

Participación en más de
23
proyectos estratégicos

Escuchamos para seguir avanzando

La optimización e implementación de la Voz Cliente (VOC) es un aspecto crítico para la mejora de la experiencia del socio.

Este año se ha rediseñado el modelo de Voz Cliente para evolucionarlo hacia un Programa de Voz Cliente integral que permita:

- 1 Conocer la experiencia del socio en su relación con Cofares.
- 2 Garantizar una recogida VOC representativa de la cartera de clientes tanto de manera estratégica como en las interacciones más relevantes para el cliente.
- 3 Facilitar el uso de la Voz del Cliente para que agilice y potencie la toma de decisiones.
- 4 Hacer que el sistema de VOC llame a la acción de cara a ayudar y dar respuesta.

El Programa de Voz Cliente supone un nuevo planteamiento que actúa en todas las fases del proceso de medición: más calidad en la captura de la información (simplificando cuestionarios, incorporando nuevos indicadores, etc.). Un mejor seguimiento de los resultados (estableciendo cuadros de mando) y actuación sobre los resultados (procesos 'closetheloop', mejora continua...).

El nuevo Programa de Voz Cliente ha comenzado con la implantación en septiembre del modelo de medición relacional y en los próximos ejercicios se incorporarán las mediciones transaccionales, así como los cuadros de mando y los modelos de actuación que nos ayudará a visibilizar y mejorar la experiencia de los clientes.

27.000
respuestas de
farmacias

El nuevo programa empieza a mostrar resultados: la alta respuesta de las farmacias y el aumento de participación de los laboratorios avalan el nuevo método de recogida de información.

Soluciones tecnológicas para la gestión de necesidades

En el marco del proceso de transformación de Cofares se había establecido como proyecto estratégico la mejora de la gestión de casos de los clientes.

Para ello, se ha apostado por incorporar Salesforce a través de su servicio Service Cloud, la herramienta de gestión de casos de Salesforce.

A nivel global, Salesforce ya estaba presente en Cofares a través de la herramienta **Sales**, aportando **una visión 360° del cliente** y permitiendo una relación comercial eficiente, y también a través de Marketing Cloud, ofreciendo una comunicación automatizada y personalizada con los clientes.

Desde su implantación el 5 de julio se han creado más de 425.000 casos, con una tasa de resolución en el primer contacto del 76% y la resolución del 98% de los casos creados.

Service ha permitido además, **realizar mejoras demandadas por los clientes**, como la notificación de apertura y cierre de los casos, la definición de SLA'S –acuerdos de nivel de servicio- más ajustados, una mejor tipificación del caso. En definitiva, mejoras en la experiencia diaria del socio.

El despliegue de Service ha implicado la participación de más de 18 áreas, formando e incorporando a la herramienta a más de 500 nuevos usuarios para un total de 900 usuarios.

425.000
casos desde la
implantación de
Service Cloud

500
nuevos
usuarios

900
usuarios
totales

Participación de
18
áreas

Resolución del
98%
casos creados

Tasas de
resolución
primer contacto
76%

Service Cloud viene a aportar una mejor gestión de los contactos del socio/cliente con Cofares.



Trabajando hacia la excelencia en CORE

Continuando con el proyecto de transformación iniciado en 2021, en este 2022 hemos comenzado a materializar los cambios en los modelos propuestos y definidos en el año anterior.

Se han llevado a cabo líneas de trabajo orientadas a la mejora de la experiencia del cliente, sin perder foco en el empleado, implementando una política de teletrabajo que permite una mejor conciliación personal, un nuevo modelo de política retributiva variable, que nos llevará a convertirnos en un centro de excelencia para la gestión con nuestros socios.

Se ha trabajado en torno a las palancas de estrategia, organización y personas, modelo gestión y atención y tecnología. En la refinición del mapa tecnológico, se han unificado algunos aplicativos internos, pasando a ser herramientas corporativas y como punto principal, se ha realizado la migración a Salesforce Service del personal Core.

"Este cambio ha supuesto una mejora fundamental que es punto de partida para la gestión omnicanal de nuestros socios."



El objetivo marcado para este 2023 es dar continuidad a este cambio de forma que nos permita estandarizar y mejorar la experiencia de nuestros socios, independientemente del canal que escoja con la incorporación de una nueva herramienta de gestión Contact, que nos va a permitir aumentar la multicanalidad y gestión del cliente.

Mejorando la conversación con el socio

2.518.815
TOTAL INTERACCIONES 2022

293
campañas promocionales

43
laboratorios participantes

7,85%
chat

1.332.255
interacciones directas

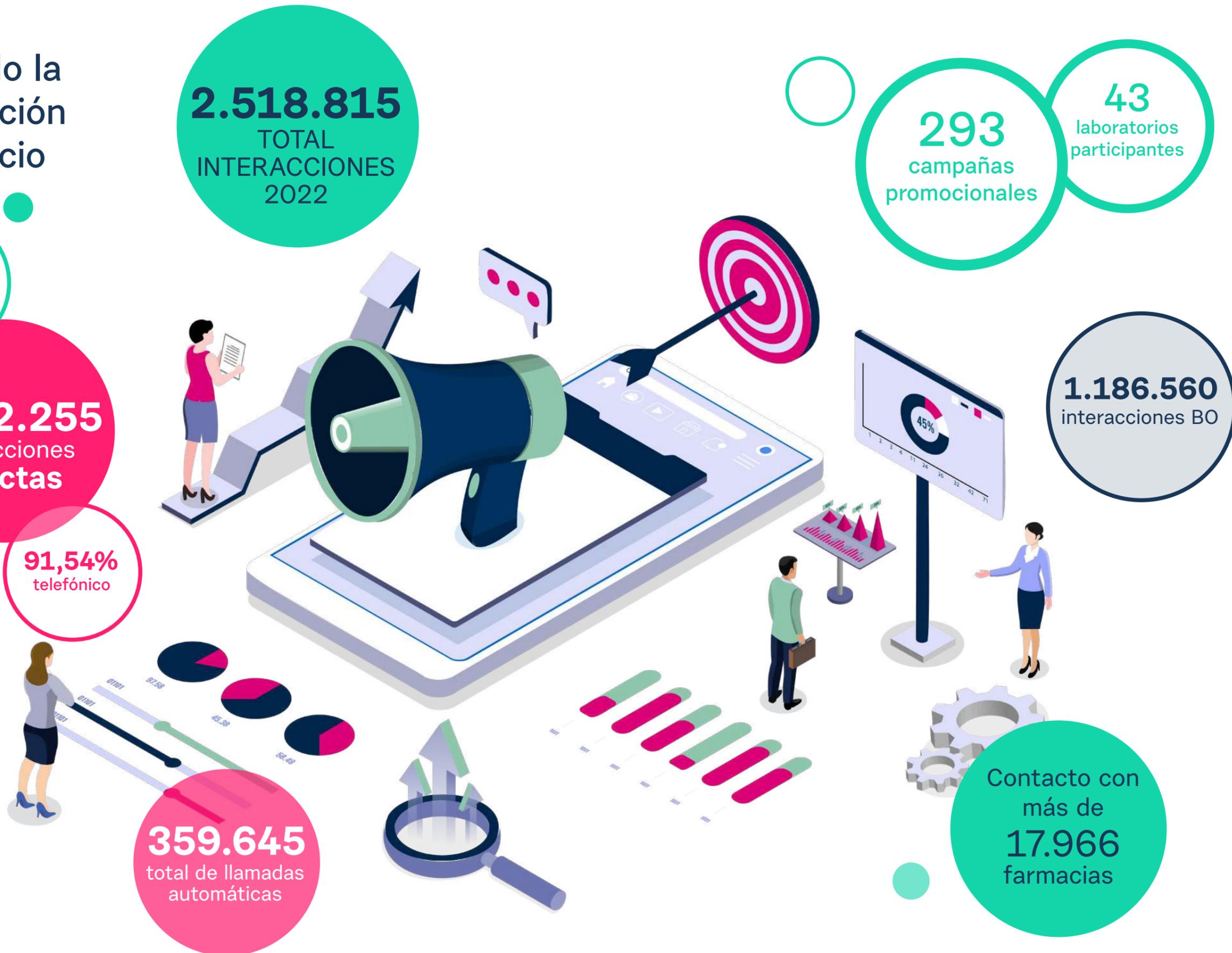
0,61%
mail

91,54%
telefónico

1.186.560
interacciones BO

359.645
total de llamadas automáticas

Contacto con más de **17.966** farmacias





8

Enfocados en
mejorar nuestras
conexiones

Estrechamos lazos con la Industria

Sin duda ha habido dos grandes puntos que han marcado el 2022:

- ✓ El cambio de ritmo por el Covid-19 que nos obligaba a una cuidada gestión de los stocks de todos los materiales afectados (mascarillas, test, geles hidroalcohólicos).
- ✓ Como parte de nuestro trabajo habitual, los problemas de suministro de algunos medicamentos, nos ha obligado a una gestión diaria de los laboratorios afectados para intentar mitigar el problema lo máximo posible. La situación socioeconómica mundial ha perjudicado notablemente el suministro de los mismos.

Al mismo tiempo hemos podido desarrollar otros planes de crecimiento con la Industria buscando optimizar los servicios a las Oficinas de Farmacia: planes de formación especializada, promociones continuas en las principales categorías. Continuar con el crecimiento en el modelo Nexo y apuntalar las bases de Welnia.

"El equipo de Compras gestiona más de 1.000 laboratorios y 60.000 referencias, responsabilizándose de toda su gestión con todas las áreas de Cofares."



► Puentes con los laboratorios

Desde el área de Trade Laboratorios impulsamos la formación y las palancas promocionales hacia tu Farmacia.

Promociones Web

Accede a las mejores promociones en tu área privada de la web cofares.es. Más de 5000 farmacias han comprado en este espacio de la web alguna de las 500 promociones publicadas en el 2022.

Cubeta

Recibe en una sola entrega, todo el contenido promocional destacado para tu farmacia: novedades, catálogos promocionales, lanzamientos de producto, muestras y unidades de venta. Más de 35 laboratorios han participado en el 2022, con más de 80 campañas en 12 cubetas.

Córner de Salud

Todo el contenido formativo agrupado por temáticas de interés en tu área privada de la web cofares.es. Fichas de producto, consejos, formaciones y retos. Más de 1.000 farmacias suscritas en el 2022. Dos nuevos espacios para éste 2023. Diabetes y obesidad.

Educo Formación

Plataforma formativa con eventos digitales, formaciones presenciales y retos formativos. Proyectos con 34 laboratorios. Mas de 1.000 farmacias formadas en los planes formativos de Educo+ en el 2022.

Tu Club Farma

Herramienta digital para la dinamización de la oficina de farmacia. Recuerda a tu paciente las campañas de tv y RRSS.

573
promociones
de artículos

5.244
farmacias con
compra

1.152.105
Uds. facturadas

27.566
pedidos
gestionados

Propuestas de valor que impulsan a tu farmacia

Atención personalizada hacia el socio

En 2022 en Cofares seguimos apostando por la excelencia en el servicio, estamos centrados en la atención personalizada con la farmacia a través de dos palancas fundamentales:

NUEVO MODELO DE RELACIÓN COMERCIAL

Para ello estamos poniendo en marcha un nuevo modelo de relación comercial con los socios para maximizar su satisfacción con la Cooperativa a través de acciones más enfocadas, adaptando la propuesta de valor a sus necesidades.

Estamos en un proceso de formación y especialización de las redes comerciales, en función de los diferentes perfiles de farmacia, con un objetivo común, el crecimiento de las farmacias.

El modelo ya se ha puesto en marcha en la zona norte donde se están consiguiendo grandes sinergias que benefician muy positivamente a nuestros socios, en breve se trasladará al resto de las regiones.

VINCULACIÓN

Cofares lleva desde el año 2019 ofreciendo una herramienta diferenciadora, la vinculación, enfocada hacia una propuesta comercial global con significativas ventajas para nuestros socios, pasando de la transaccionalidad al valor por el compromiso.

En el 2022 hemos incluido una batería de nuevos servicios que han ayudado a impulsar la farmacia a través de la diferenciación y de una mayor rentabilidad, ampliando el abanico de posibilidades que tiene la farmacia para la captación de negocio.



➤ Cuatro principios y un objetivo, impulsar la farmacia

DINAMIZA LA RENTABILIDAD DE TU FARMACIA

➤ GARANTIZA TU APROVISIONAMIENTO

A través de servicios de distribución y logística.



➤ MEJORA TUS COMPRAS

Con NEXO, tu servicio de optimización de compras.



➤ OPTIMIZA TU GAMA DE PRODUCTO

Con la marca propia de la farmacia: FARLINE / APOSÁN.



GESTIONA EL DÍA A DÍA DE TU FARMACIA

➤ OPTIMIZA LA GESTIÓN DE TU FARMACIA

Con Farmanager, el software que optimiza la gestión diaria de tu farmacia.



➤ FACILITA LA GESTIÓN DE TU NEGOCIO

Con Sección de Crédito, los servicios financieros de Cofares:

- TPV's
- Leasing y Renting
- Préstamos de Adquisición
- Ahorro y Seguros
- Banca Personal

Con Servicios que te ayudan en tu día a día:

- Asesoría Laboral, Fiscal y Contable
- Ciberseguridad
- Videovigilancia
- Protección de datos
- Selección de personal
- PRL
- Equipamiento



IMPULSA EL PUNTO DE VENTA DE TU FARMACIA

➤ ANALIZA TU FARMACIA, SU ENTORNO Y TU CONSUMIDOR

Con el servicio de Inteligencia de negocio, Geomarketing y Mystery Shopper.

➤ MEJORA TU COMUNICACIÓN Y MARKETING

Con el servicio Gestión de Redes Sociales, Diseño Web e Identidad Visual Corporativa.

➤ CUIDA TU ESPACIO DE VENTA

A través del servicio de Reformas y Gestión de Espacios.



ATRAE AL CLIENTE A TU FARMACIA

➤ ENRIQUECE LA EXPERIENCIA DE TU CLIENTE

Con Welnia, la plataforma digital que nace y vive en la farmacia, a través de contenidos, productos y servicios.



➤ OFRECE SERVICIOS DE SALUD AL CLIENTE

Con el servicio de Asesoramiento nutricional, Ortopedia y Salud Animal.

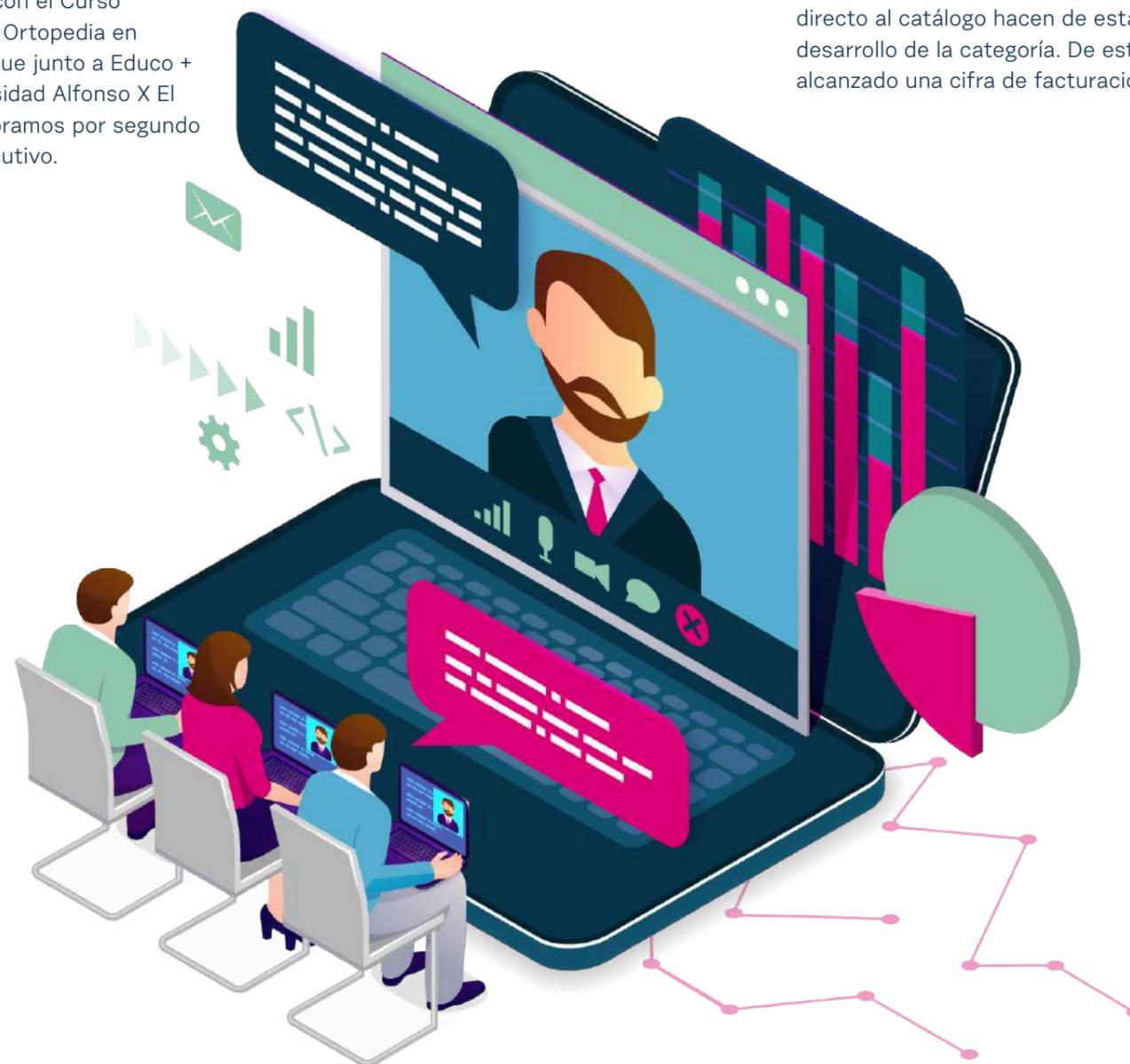


➤ Formación

Desde la categoría Cuidado y Confort, consideramos la formación un pilar fundamental para el desarrollo de la ortopedia en las farmacias. Es por ello que de manera continua realizamos Webinars organizados por Educo+ y con la participación de ponentes especializados en la materia aportados por nuestros diferentes proveedores de confianza.

Estos vídeos quedan disponibles en nuestra área privada, donde los cooperativistas podrán consultar y visualizar en nuestro portal de Talleres Virtuales. Se puede acceder de forma gratuita e ilimitada a más de 80 vídeos teóricos o prácticos, donde el farmacéutico podrá ampliar su conocimiento en la ortopedia.

Para aquellos que quieran seguir especializándose en la ortopedia y poder adquirir la licencia de farmacia ortopedia, contamos con el Curso Experto de Ortopedia en Farmacia, que junto a Educo+ y la Universidad Alfonso X El Sabio celebramos por segundo año consecutivo.



➤ Atención telefónica personalizada

La base fundamental para una excelente gestión de la categoría es el servicio de atención telefónica gratuito prestado al Socio desde el CORE Especialista de Ortopedia. Integrado plenamente en el Core de Cofares, dotándolo de las herramientas y soporte tecnológicos adecuados que nos permite seguir día a día su grado de atención y servicio que se encuentra en ratios del 90%. Sin duda alguna, su servicio en esta categoría es imprescindible y la tecnología y su conocimiento y acceso directo al catálogo hacen de esta unidad un perfecto aliado en el desarrollo de la categoría. De esta forma Ortopedia Cofares ha alcanzado una cifra de facturación de 13 millones de euros.

➤ Comunicación

Durante 2022 se ha reforzado la estrategia B2B desde la Categoría de Cuidado y Confort, acercando contenidos, catálogos y promociones al socio. También se han desarrollado nuevos materiales PLV para potenciar la visibilidad y mejorar el punto de venta.

Para mejorar la gestión de farmacéutico con el cliente, hemos mejorado la página web, incluyendo imágenes y descripciones, la posibilidad de ocultar precios y la posibilidad de realizar presupuestos exclusivos de ortopedia. De esta manera la interacción del cliente en farmacia hace que sea más satisfactoria.

105
divisiones

13.000
materiales

1.795.900
Uds. facturadas

Servicios

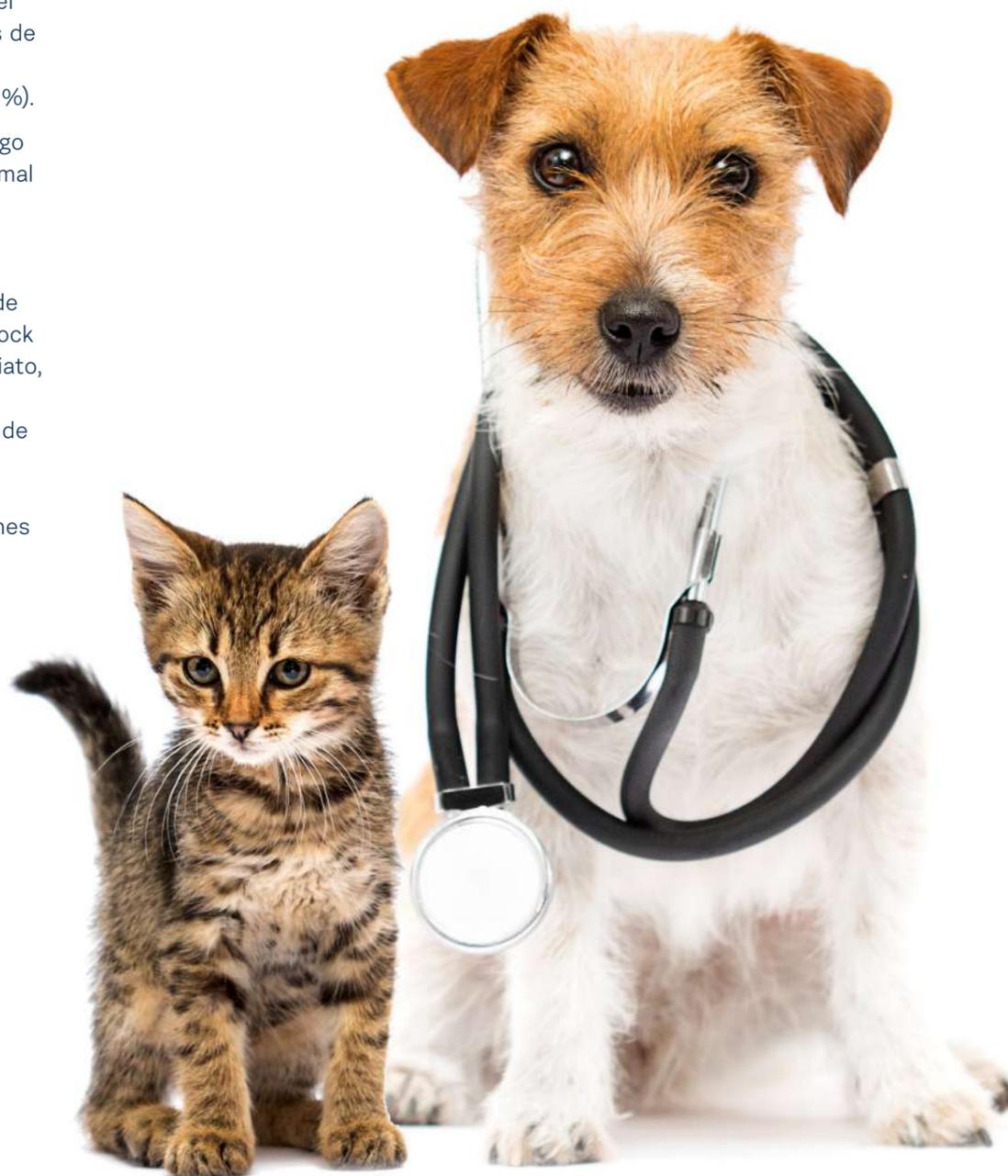
- ✓ Catálogo web actualizado.
- ✓ Hogar virtual.
- ✓ Gestión presupuestos.
- ✓ Catálogo físico y online.
- ✓ CORE atención especializada.
- ✓ Formación talleres webinar.
- ✓ Curso experto ortopedia.
- ✓ Elementos de visibilidad, material PLV para la Oficina de Farmacia.

Salud Animal

La categoría de Salud Animal continúa la **tendencia ascendente** de los últimos años, con un crecimiento interno del 12,5 % respecto a 2021, que es superior al del mercado de medicamentos de animales de compañía (su incremento es inferior al 9 %).

Se ha aumentado el catálogo de productos de Salud Animal en stock, llegando actualmente a **2.700 referencias activas**, de las cuales más de 1.000 son de alta rotación y están en stock para dar un servicio inmediato, y otras 1.600 referencias están disponibles a través de encargos catalogados, de forma que se atiendan en tiempo y forma las peticiones más demandadas.

Así mismo, en 2022 se han incluido en el portfolio de Salud Animal **nuevas marcas y subcategorías**, como la de alimentación animal, surtido que poco a poco se va implantando en muchas farmacias.



Herramientas de comunicación y apoyo

Durante 2022 se ha priorizado tanto la disponibilidad de productos, como el acceso a una información más completa en el **área privada de la web**, con imágenes e información sobre los productos.

Así mismo, la **formación** ha sido uno de los pilares del acercamiento de la categoría a la farmacia, con diferentes webinars organizados en colaboración con Educo+.

Destaca también el desarrollo de un nuevo área formativo a disposición de la farmacia, el **Córnier de Salud Animal**, disponible en la web

y organizado por temáticas de interés para profundizar en esta categoría.

Se ha actualizado el **surtido recomendado** y elaborado un **nuevo Catálogo General** para el año 2022, reflejando las novedades del sector.

Los **materiales de visibilidad** se han renovado en 2022, siendo una importante herramienta para que la farmacia se diferencie como punto de venta de productos veterinarios ante los propietarios de mascotas y profesionales del sector.



➤ Asesoramiento personalizado

Una vez más destacamos el excelente servicio prestado al Socio desde el Core especializado de Salud Animal, un servicio gratuito que ha mantenido un nivel de atención superior al 87%. La especialización y calidad de su equipo humano ha sido un valor añadido de la categoría, que ha acompañado a las farmacias en la implantación y desarrollo de ésta, convirtiéndose en una herramienta imprescindible de consulta y asesoramiento.

2.700
materiales

+12.7%
versus 2021

385.479
Uds. facturadas

64
divisiones

+8.6%
versus 2021

Servicios

- ✓ Catálogo web actualizado.
- ✓ Catálogo físico y online.
- ✓ CORE atención especializada.
- ✓ Formación talleres webinar.
- ✓ Elementos de visibilidad, material PVL para la Oficina de Farmacia.

Encargos

Las mejoras implantadas en el área de encargos durante el 2022:

- ✓ Logística temperatura controlada y termolábiles, reducción de plazos de entrega.
- ✓ Buscador web, incorporación de descripciones y más de 1600 imágenes.
- ✓ Seguimiento del pedido, re-cálculo de la fecha de entrega, y detalle del motivo del rechazo:



► Un repaso a los hitos por territorios

TERRITORIO NORTE

ASTURIAS

En esta CCAA, nuestra Cooperativa continúa la línea de incremento de participación, **reduciendo de nuevo en más de 0,5% de CM, el GAP con nuestro competidor principal** (dato CM Acum octubre 2022).

Además en Octubre, **logramos la cuota históricamente más alta con un 8,13% CM**, pasando a ser el tercer mayorista de la Comunidad y a poco más de 1% de CM de pasar a ser el segundo almacén de distribución en Cuota de Mercado en la Región, cada vez más cerca de alcanzar el 10% de CM.

CANTABRIA

En este almacén, durante este ejercicio 2022 se han acometido reformas de adecuación internas para mejorar la puesta de pedidos. Gracias a la **descentralización de la puesta N1 de primera hora de la mañana, hemos logrado más agilidad en el servicio y en la resolución de incidencias**. Desde el primer trimestre del año esos pedidos se ponen desde Bilbao (antes desde Madrid), con el consiguiente ahorro de costes que ha supuesto para el territorio norte.

LA RIOJA

De nuevo un magnífico ejercicio en esta provincia con datos históricos en lo que a cuota de mercado se refiere.

Hemos reducido el GAP con el líder del mercado en La Rioja en más de 8% de CM en sólo 1 año, y nos hemos situado a menos de 7 puntos de liderar esta comunidad en cuota /mes (datos Octubre 2022 CM / mes).

Por otro lado hemos alcanzado récord histórico de CM / mes alcanzando un 43,14% de participación en el mercado riojano.

NAVARRA

Cofares se consolida como 2º mayorista en la Comunidad Foral de Navarra, **ampliando su GAP con el tercer almacén en más de 2,25% de CM** (datos Acum/Oct %CM) rozando el 20% de participación en este mercado y dando servicio a lo largo de 2022 a más de 275 oficinas de farmacia.

PAÍS VASCO

A lo largo de todo 2022 se ha realizado una importante adecuación a nivel de referencias, aumento de personal y optimización del servicio, para **hacerse cargo el almacén de Basauri de las puestas de los pedidos de primera hora de la mañana de todos los almacenes del territorio**, (Santander, Vitoria, Logroño y Pamplona. Asturias ya se servía desde Basauri) y que antes se venían realizando desde Madrid.

En la región Norte, ha arrancado el **piloto Nacional del Nuevo modelo de relación con la farmacia**, que busca contar con una propuesta diferencial y segmentada para cada oficina de farmacia y que aporte

valor donde cada Socio más lo necesite en función de su perfil, segmento y vinculación con su Cooperativa.

Por otro lado, en el mes de junio y en un marco incomparable en los alrededores de la Ría de Bilbao, Cofares participó de nuevo con cuatro equipos en la **cuarta edición de la carrera de empresas, asociaciones y entidades**, que fomentan el compañerismo, el deporte y la salud entre sus trabajadores y clientes.

GALICIA

En Galicia se ejecutan las obras del nuevo almacén de Orense que estará operativo en los primeros meses de 2023 y se aprueba por parte del consejo las obras de ampliación del almacén

de Betanzos; todo ello para mejorar el servicio a nuestros socios, tanto en calidad como en cercanía.

Durante el año se ha colaborado con la Xunta

de Galicia y los colegios de farmacéuticos en el reparto de test de antígenos y la recogida de pruebas diagnósticas de Covid.

Nuestro crecimiento en ventas ha sido constante todo el año en la comunidad, destacando el de Orense en los últimos meses del año.

CASTILLA Y LEÓN

En 2022 crecemos en ventas en todas las provincias destacando Valladolid, Salamanca y Segovia, provincia en la que mantenemos el 70% de cuota de mercado y seguimos siendo otro año más el primer distribuidor de la comunidad con un 35 % de cuota de mercado. Durante el año, **hemos consolidado el almacén de Valladolid en la puesta de los pedidos de tarde de toda la región**, y se ha aprobado por parte del Consejo una reforma para este almacén que se ejecutará en los próximos años para poder asumir nuestro crecimiento en ventas.

También durante este año se han hecho diferentes inversiones en nuestras rutas para dar un mejor servicio a nuestros socios.

TERRITORIO SUROESTE

ANDALUCÍA

Hemos seguido desarrollando el "Plan Andalucía", mejorando y ampliando las instalaciones.

Tras la ampliación de Sevilla, se han hecho mejoras de producción que nos permiten llegar a porcentajes de automatización muy elevados. En 2023 se acometerá la última fase en este almacén con la unión de la nave anexa para rutas y envases de origen.

En septiembre se ha abierto el nuevo almacén de Linares, que nos permite estar más cerca de las farmacias de Jaén, pudiendo mejorar los repartos y tiempos de entrega

a toda la provincia. Esto nos permite tener un almacén en Córdoba más operativo de cara a crecimientos en esa provincia.

Continuamos creciendo en cuota en la región, siendo la segunda empresa de distribución por debajo de Bidafarma y cada vez más lejos de la tercera que es HEFAME.

EXTREMADURA

Durante 2022 se han mantenido diversas reuniones con grupos de farmacias en los que se ha podido dialogar frente a dudas e inquietudes de las farmacias de Extremadura.

Gran avance en la confianza de las farmacias en el programa FARMANAGER; se han instalado en este año en 60 farmacias.

Otro año más, en Cáceres, se avanza en cuota de mercado. Ya superamos el 32% en la provincia.

TERRITORIO CATALUÑA Y ARAGÓN

ARAGÓN

En el 2021 **se acumula una cuota de mercado en la región del 17,7%, hito histórico siendo el mayorista que más crece en la Comunidad.**

En el almacén de Zaragoza se han puesto en marcha pequeñas reformas, que han podido optimizar el gran crecimiento y mejorar el servicio a la comunidad.

Estamos pendientes de un nuevo almacén, para acometer mayores retos en la región.



CANARIAS

Se ha instalado un KARDEX en el almacén de Tenerife que nos permite **ampliar miles de referencias, ampliando el catálogo** que minimiza el efecto de tener que depender de los almacenes situados en la península.

En septiembre se tuvo un encuentro con la Industria donde se expusieron todas las palancas que Cofares pone a su disposición para el desarrollo comercial de los proveedores a las farmacias canarias.

Este año, se ha creado un catálogo local de consumibles, vestuario y lotes de Navidad, que permite dar un servicio local mucho más ágil y operativo.

Canarias, tras el parón de turismo por el COVID, ha ido recuperando su ritmo y hemos avanzando con las farmacias canarias.

CATALUÑA

En el 2021 se acumula una cuota en la región de un 25%, con crecimiento de más de un 1,5%, que representa un aumento muy importante en facturación por el peso de la misma. Es con diferencia el mayorista que más crece en la comunidad.

En el almacén de Barberá se ha realizado en el último trimestre una reforma que mejora la eficacia y la productividad del mismo, puesto que estaba muy tensionado debido al gran crecimiento.

Se han abierto muchas rutas en la comunidad, para poder dar un buen servicio a nuestros socios.

Se amplía el vínculo y el sentido de pertenencia en la comunidad, Cofares es un referente del sector cada vez más valorado y al alza.

TERRITORIO ESTE

m

REGIÓN DE MURCIA



Nos mantenemos como el segundo operador en la Región de Murcia con una cuota del 23%. Varias farmacias han confiado en nosotros en este 2022 para ser su proveedor principal.

Se cambió la Dirección Regional en enero, de Joaquín Villar Bueno a Carlos Mozo González, ya que Joaquín quiso, después de muchos años de dedicación a Cofares, comenzar una nueva etapa como farmacéutico titular en Murcia.

b BALEARES

Ha sido un año de cambios comercialmente hablando, siendo el operador que más crece en las islas y alcanzando ya una cuota que roza el 11%.

Se ha mejorado la logística tanto interna, con nuestro almacén de Palma de Mallorca, como a farmacias de Ibiza y Menorca.

El Presidente y parte del Consejo Rector estuvieron en Palma de Mallorca en una reunión con numerosos socios, para debatir sobre sus inquietudes y el futuro de Cofares en Mallorca, que no es otro que afianzar nuestra presencia, y conseguir que más compañeros confíen en nosotros para su día a día.

cv

COMUNIDAD VALENCIANA

Seguimos con un gran crecimiento en la Comunidad, llegando a una cuota que roza el 34%, siendo los que más crecemos y más cuota tenemos, destacando el 38% de Alicante y el 36% de Valencia.

En este 2022 **se han implementado varias rutas nuevas tanto en el almacén de Aldaya como en el de Alicante,** ayudándonos a mejorar el servicio capilar a la farmacias.

En Castellón ya han comenzado los trabajos de construcción del nuevo centro logístico de Onda que dará servicio a las farmacias de Castellón y esperamos pueda empezar su actividad en el último trimestre de 2023.

cm

CASTILLA - LA MANCHA

Mantenemos el liderazgo en Castilla La Mancha en 2022 con una **cuota de mercado cercana al 48%**, contando en la Comunidad con 3 de las 4 provincias con mayor cuota de mercado de Cofares; Albacete, Toledo y Guadalajara.

En Albacete hemos tenido un año intenso en cuanto a crecimiento, siendo Cofares la empresa con mayor crecimiento, siendo además líderes en la provincia. Este año además, se ha retomado el tradicional encuentro con socios de Albacete, con motivo de su Feria anual.

En Ciudad Real se ha superado la barrera del 19% de cuota, siendo la empresa que mayor crecimiento experimenta en el año.

En Toledo, las sinergias entre Cofares y Cofarta han seguido cogiendo fuerza, y se han trabajado planes comunes para seguir manteniendo el liderazgo indiscutible en la provincia.

En Cuenca el año ha estado marcado por la estabilidad, y por la fusión de la Cooperativa de Cuenca y Hefame.

Guadalajara ha sido la provincia en la que mayor inestabilidad hemos vivido, siendo un año marcado por los traspasos.

TERRITORIO CENTRO

COMUNIDAD DE MADRID

m



El año 2022 comenzó con el reparto de Test de Antígenos de la CAM, en el que Cofares ha sido la empresa encargada de repartirlos de forma eficiente a la totalidad de farmacias de la Comunidad de Madrid.

A nivel logístico, con el objetivo de mejorar aún más la calidad de servicio a nuestros socios, se ha aumentado el número de rutas de guardia y se ha reforzado el servicio desde los almacenes de Móstoles y Fuencarral.

En 2022 se ha seguido manteniendo reuniones con socios en las que se han podido recoger inquietudes y necesidades de las farmacias de la Comunidad.

Cofares cierra el año como líder indiscutible en la Comunidad de Madrid, y durante todo el año se ha trabajado transversalmente con la participación de diferentes áreas de la Cooperativa, con el objetivo de seguir mejorando procesos y seguir siendo la empresa farmacéutica de referencia en la Comunidad.

La farmacia también con presencia online



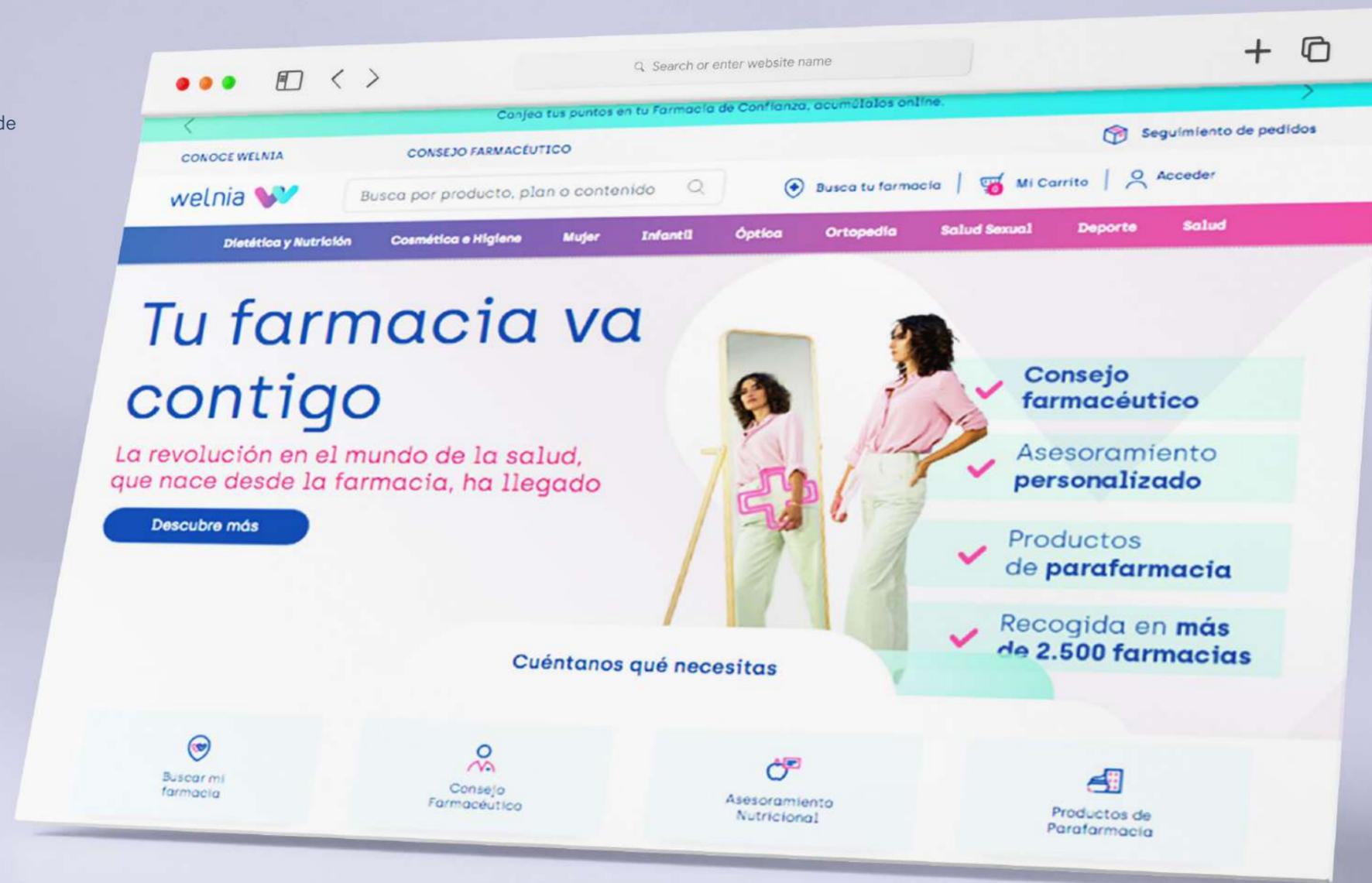
Además, en la sección de **Consejo Farmacéutico**, el usuario podrá consumir contenidos de calidad de diferentes temáticas de salud.

Se ha **reconceptualizado y redefinido la web de Welnia** para ofrecer al usuario final las ventajas de las que se puede beneficiar en su farmacia:

- ✓ Asesoramiento experto por parte de profesionales.
- ✓ Sistema de fidelización que les premia con ventajas exclusivas que se viven en la farmacia.
- ✓ Gran variedad de productos y servicios.

En octubre de 2022 se lanzó la nueva web al usuario final, donde las 3 palancas estratégicas de Welnia: **contenidos, productos y servicios** se ofrecen en una experiencia renovada.

El primer servicio que se ha ofrecido en este lanzamiento es **Welnia Nutrición**, donde el usuario puede seleccionar cita en una farmacia y recibir asesoramiento nutricional por parte de expertos, y ver su seguimiento y evolución en la propia web de Welnia.



Welnia farmacias

La farmacia tenía tres herramientas para gestionar Welnia: El área privada, el portal de Welnia Farmacia, y la herramienta de gestión de pedidos e-commerce.

Hemos trabajado de la mano de las farmacias y de Welnia, para crear una única herramienta, dentro del área privada, donde la farmacia pueda tener una visión y seguimiento del impacto de Welnia en su farmacia.

Digitalización de servicios

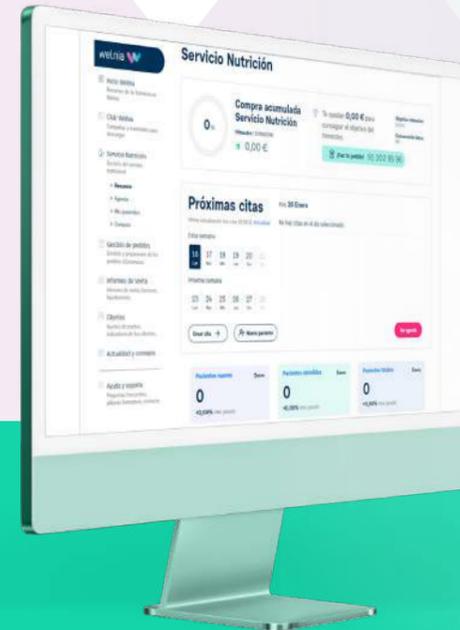
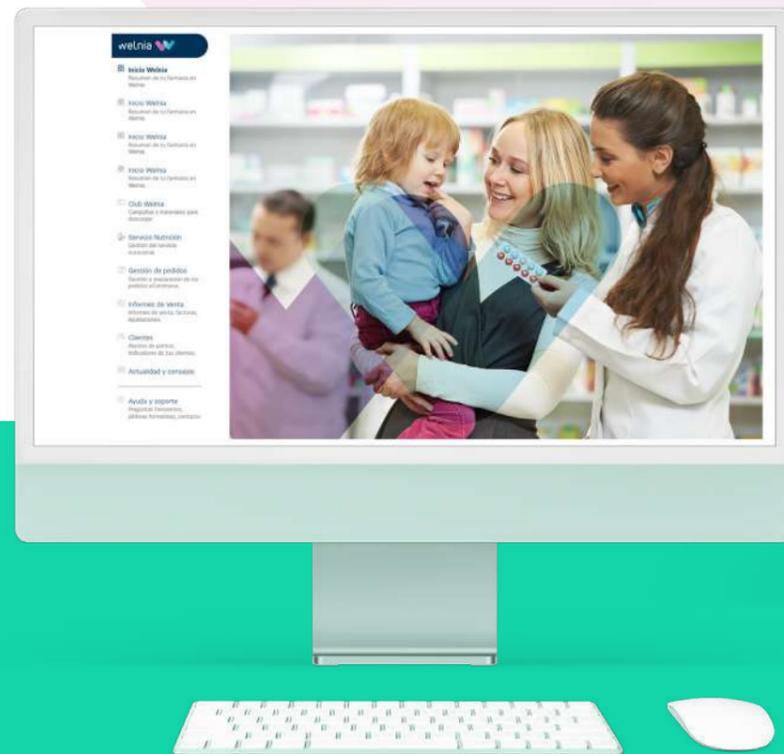
Se lanza el primer servicio digitalizado, Welnia Nutrición, donde se ofrece a la farmacia una plataforma integrada en Welnia, donde hacer seguimiento del estado de su servicio, así como acceder a la herramienta de gestión de pacientes con calendario de citas, consultas, fichas de pacientes, consulta remota... rompiendo así, barreras geográficas.

Área privada

Nuestro área privada B2B es la **herramienta de trabajo de la Farmacia con Cofares**.

En 2016 nació la versión actual en la web y desde entonces, no se ha realizado ni revisiones de la usabilidad y experiencia de usuario ni mejoras visuales y en los flujos.

Desde Canales Digitales vimos necesario acometer mejoras en el portal referencia para la Farmacia con Cofares.



Para ello se establecieron dos fases para acometer los cambios necesarios en el portal.

Una primera llevada a cabo en 2022 y que continúa en marcha, donde a través de la mejora continua ejecutamos **el proyecto de "Funcionalidades Cross"** con el fin de ir mejorando poco a poco el portal.

Y una **segunda fase de Redefinición del portal Farmacia**, donde comenzamos en septiembre un proyecto de conceptualización de un nuevo portal con una experiencia totalmente renovada. Dicho proyecto continuará su desarrollo en 2023.



9

Marca propia, un
valor seguro

El horizonte al que nos dirigimos

A lo largo de 2022, Farline ha conseguido no sólo mantener el liderazgo del mercado de las marcas de distribución de farmacia, sino incrementar significativamente la distancia frente a sus competidores, llegando a superar el 55% de cuota de mercado (Ventas Sell-out IQVIA nov 22).

Farline y Aposan, marcas propias del grupo, han conseguido en este año de nuevo ser la marca de distribución que más crece, con un incremento de cifra total de 19,3 millones de euros (PVP), lo que nos indica que estamos captando mercado no sólo de otras marcas de distribución, si no del mercado general Consumer Health ya que el resto de marcas propias solo crece 0,2 millones,

"Somos líderes en 17 de las 19 categorías en las que estamos presentes."

por lo que el diferencial hasta los 19,3 es evidente captación fuera del perímetro de marcas propias de la distribución. Un hito que nos ha hecho ganar posiciones en el ranking de laboratorios de parafarmacia y por ello situarnos en la posición 21 (dato a mes de noviembre 2022 IQVIA).

Ventas totales
43,8M€

Crecimiento
17,5%



2022 se cierra con una cifra récord de venta de 43,8 millones de euros, lo que supone 17,5 % de crecimiento respecto al año anterior, continuando la tendencia de crecimiento de los últimos años, incluso después de superada la pandemia, lo que da aún más valor a este dato.

Crecimiento TAM nov.22
31,8%

Cuota mercado TAM
50,7%
(Sell-out IMS TAM nov.22)



Somos líderes en 17 de las 19 categorías en las que estamos presentes, con fuertes crecimientos en la línea Aposan Dynamic, gracias entre otras cosas a la ampliación de productos de podología y cuidado del pie, y a la incorporación de productos de ayuda en el hogar.



Las familias Farline Farma y Farline Solar, también han tenido fuertes crecimientos, en concreto del 108% y del 52%. Gracias, no sólo a la recuperación del mercado después de los años de Covid, si no a lanzamientos que han tenido gran impacto como los solares bifásicos Farline Aceite solar bifásico SPF 30 200 ml y Farline Agua solar bifásica SPF 50+ 200 ml.

Continuando con la estrategia de los últimos años, la dinámica de lanzamientos ha sido muy fuerte, especialmente de productos promocionales y pack especiales que dinamizan la salida de productos en el punto de venta y dan la oportunidad a la farmacia de realizar campañas comerciales dirigidas al consumidor final. Hemos continuado con la incorporación de productos Bio, como la gama Corporal Bio Farline, con alto contenido de ingredientes de origen natural, y envases sostenibles con el medio ambiente. Cumpliendo de este modo uno de los objetivos de la agenda 2030.

Nº de lanzamientos
80

Nº de farmacias
13.000

Nº de promociones
100

Dentro del **top ventas de productos** encontramos el Tensiómetro de Brazo Aposan, las Gotas Humectantes 0,2% AH 15 ml Farline, y las Mascarillas Quirúrgicas Aposan, tanto negra como azul, que ya forman parte del botiquín habitual y han alcanzado unos 9 millones de unidades puestas en el mercado. Así como el nuevo Gel de Baño Farline Zer0%, para todo tipo de pieles, incluso las más sensibles, y un 95% de ingredientes de origen natural.



Mejor presentación comercial, rapidez y calidad en la entrega de pedidos.

La implantación del catálogo digital en la visita comercial, ha permitido, no sólo mejorar la presentación de Farline a la farmacia, haciéndola más atractiva y visual, sino tener un mejor acercamiento comercial al socio, mejor orientado, y una mayor agilidad en la tramitación de pedidos, y por tanto, mejorar la rapidez y calidad en la entrega de los pedidos.

A ello también ha contribuido la puesta de pedidos directos desde el almacén de Profarco, reduciendo los tiempos de servicio a la farmacia.

Objetivos 2023

- ✓ Mantener la posición de liderazgo del mercado, aportando productos de gran calidad, y potenciando la visibilidad de la marca.
- ✓ Seguir las tendencias del mercado, incorporando aquellas gamas de productos más demandadas en el mercado. Seguiremos aportando nuevos desarrollos de excelente relación calidad /precio y además, facilitaremos nuevos productos o categorías, con los que la Farmacia, como centro especializado en el bienestar y la salud, podrá entrar en competencia privilegiada con otros canales.
- ✓ Facilitar a la farmacia el sell-out de nuestros productos a través de:
 - Creación de packs promocionales.
 - Potenciar la visibilidad en el punto de venta.
 - Orientación de marketing al B2C a través del conocimiento de nuestro consumidor final y su acercamiento a través de las Redes Sociales Farline y Web Pública.
- ✓ Mejorar la formación de las farmacias para facilitar su consejo farmacéutico con productos Farline y Aposan, gracias al nuevo Campus Online de Formación Farline. Un espacio en el que todo el personal de la oficina de farmacia podrá participar si el titular de la misma lo considera oportuno.

Disfaline

La filial Portuguesa Disfaline, también ha presentado cifra récord de ventas con 3,5 millones de euros, y un crecimiento del 17%. Su presencia en Farmacias es cada día más evidente, pudiendo ya encontrar productos Farline en el 50% de farmacias portuguesas y siendo muy buena su implantación en zonas cercanas a los grandes núcleos de Lisboa y Oporto.

Cabe resaltar que Farline se mantiene en primera o segunda posición de marcas que más redimen puntos de fidelización en la revista que edita la Asociación Nacional de Farmacias portuguesas.

Durante 2022 se ha estado trabajando para adaptar en 2023 el catálogo digital en su rutina comercial, y lo que es más importante, en integrar cada vez más a Disfaline como una sociedad más de Cofares, con su integración en SAP y en la cadena de suministro ibérica global.



La tecnología y la creación de valor

Durante el año 2022 se ha finalizado con éxito el plan de tecnología y digitalización 2019-2022, posicionando la competencia tecnológica como un elemento diferencial en la apuesta por la transformación de Cofares.

Esta transformación se ha aplicado en todos los ámbitos. Empezando por **la explotación de las capacidades en Big Data y AI con un equipo experto** que ha liderado el desarrollo de los sistemas que han permitido a Cofares crecer como organización basada en datos. Con un decidido impulso a la innovación digital con modelos ágiles de desarrollo que han permitido poner en marcha Asistentes Virtuales, extender el sistema Home Delivery, desplegar el sistema de lectura simultánea y óptima DatamatrixBatch, integrando tecnología IoT e Industria 4.0.

Reforzando en el ámbito digital la extraordinaria fortaleza de Cofares como elemento integrador entre los distintos actores del ecosistema de salud, potenciando los equipos y capacidades en arquitecturas de APIficación e integración, que han permitido consolidar iniciativas como Cogifar.

Especialmente destacable por su importancia e intensidad en este año, ha sido **la consolidación de la implementación global de la estrategia de arquitectura e integraciones entre sistemas internos y externos**, que posibilitan la evolución y crecimiento de los sistemas de Cofares sobre la base de la estabilidad y el aseguramiento operativo.



La inversión en ciberseguridad ha sido clave también dentro de este plan, con un gran desarrollo de nuestras capacidades técnicas y humanas. Adicionalmente nuestro modelo de infraestructura y operación de los sistemas de operación ha alcanzado este año la posición objetivo dentro del plan garantizando la calidad y eficiencia de nuestros servicios de distribución.

► Impulsando el negocio con iniciativas tecnológicas innovadoras

El proceso de transformación se complementa con la apuesta por el talento. Una muestra de ello es la consolidación del programa "Cofares TechJourney" que ha permitido incorporar talento joven, ofreciendo una experiencia atractiva y retadora a los estudiantes que han participado este año en la iniciativa. Una oportunidad de aprendizaje con proyectos innovadores, que incorpora entusiasmo y nuevas ideas al equipo de tecnología de Cofares.

Estas capacidades han permitido continuar con éxito la transformación digital de Cofares, siempre con un objetivo claro en la mejora del servicio a la farmacia, con iniciativas como Salesforce Service, Welnia o las iniciativas de digitalización. Junto a ellos encontramos proyectos clave de transformación digital, como el nuevo sistema de gestión financiera SAP S/4, el impulso de las plataformas digitales, o la implantación del nuevo sistema de planificación de suministro.

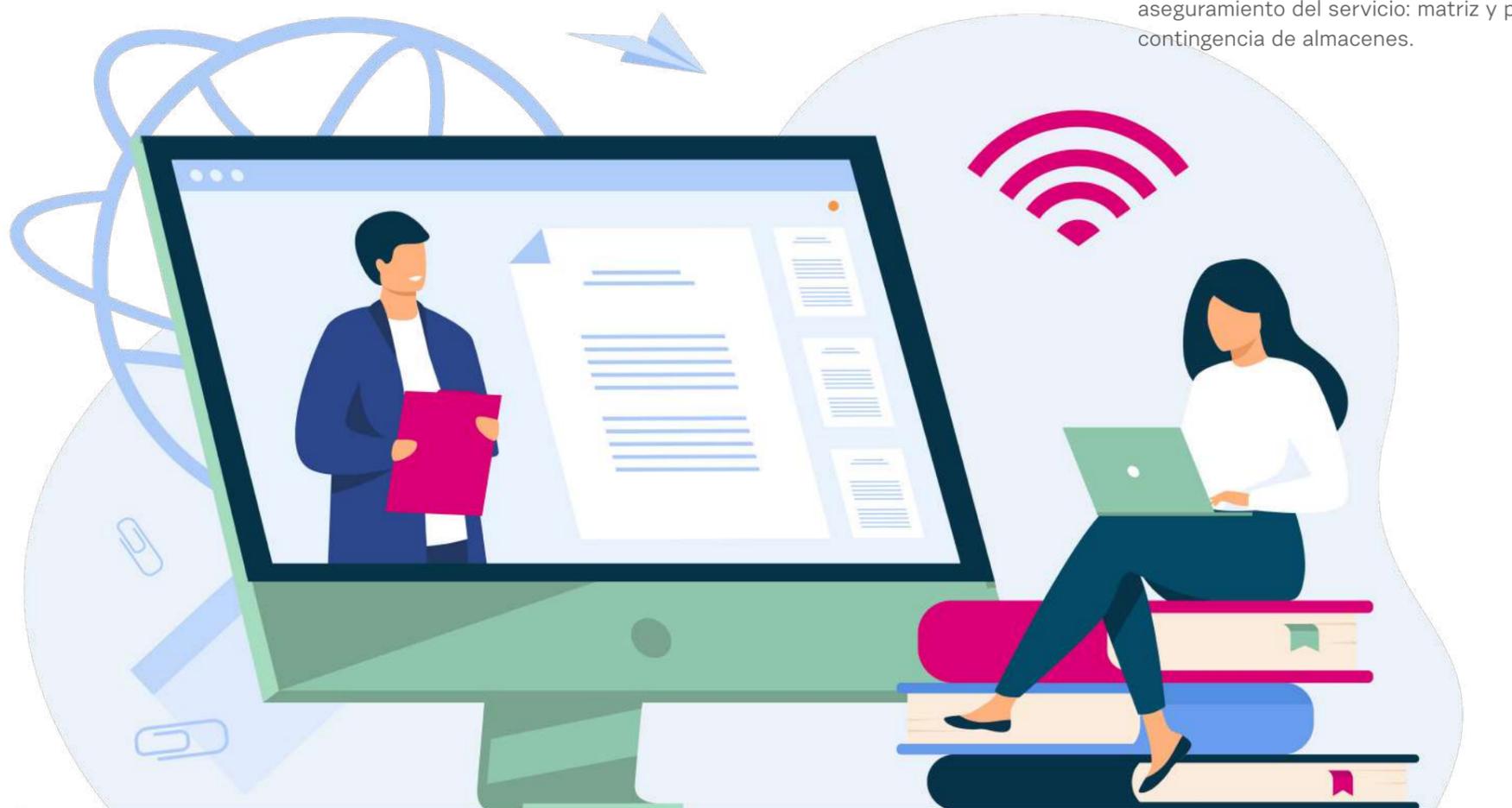
Los sistemas comerciales y logísticos también han incorporado avances importantes este año, como han sido el nuevo modelo de relación comercial, el nuevo catálogo digital Farline, las mejoras en Cofares Directo y Grupos de Compra o los informes a la industria.

En el ámbito logístico destacan la apertura del almacén de Linares, las renovaciones tecnológicas de almacenes, continuando los proyectos de optimización con iniciativa de Logística Inversa y Gestión de Devoluciones. Todo ello reforzado con mecanismos de aseguramiento del servicio: matriz y plan de contingencia de almacenes.

Adicionalmente, se han optimizado las herramientas de movilidad en rutas con el foco en la mejora de los niveles de servicio a las farmacias. Se ha completado la actualización en almacenes de los sistemas de movilidad de preparación de pedidos, dotando de mayor agilidad y flexibilidad a nuestros equipos.

"Complementando estas iniciativas, el plan estratégico de ciberseguridad también ha experimentado un gran avance, continuando el refuerzo de nuestros sistemas y procesos de protección, y potenciando la formación de nuestro personal."

Finalmente, y de una importancia vital para Cofares, el robustecimiento de nuestros procesos operativos y de nuestra infraestructura, escalando la potencia de cálculo para responder al incremento de actividad del grupo y mejorando la conectividad con clouds públicas para ganar en flexibilidad y disponibilidad de cómputo para picos de procesamiento y proyectos de innovación. El reflejo de ello es el incremento en el nivel de servicio del área y la reducción de incidencias.



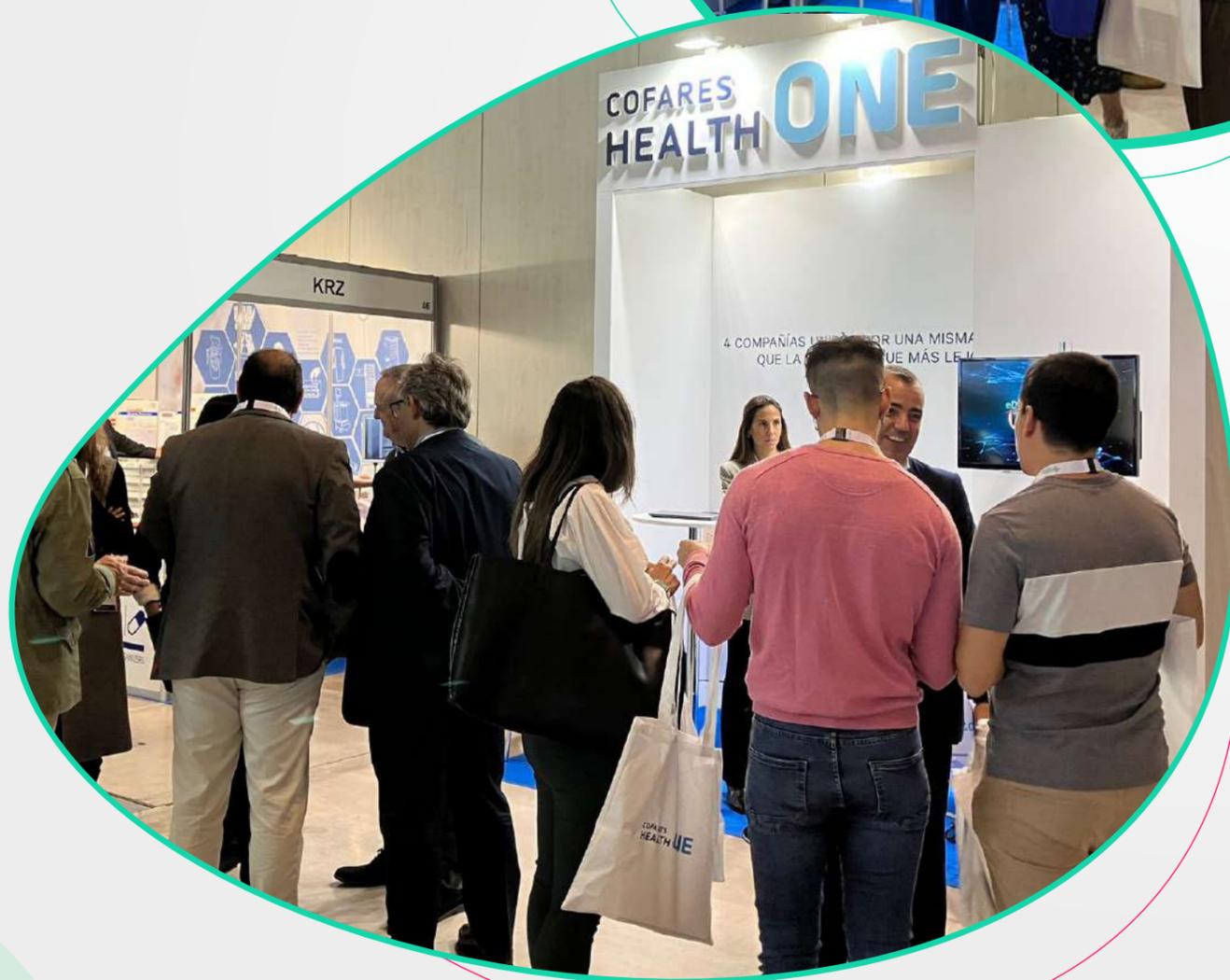


11

Hacia la
diversificación

Cofares HEALTH ONE

Nuestra marca comercial CHO engloba aquellas empresas que generan un valor añadido a nuestros socios más allá de la farmacia comunitaria. Generando valor a las farmacias hospitalarias, laboratorios y partners en general del sector salud.



Nuestra empresa OMFE ha destacado principalmente en 3 bloques de desarrollo durante el año 2022:

Integrado en los procesos de CHO:

- ✓ Lanzamiento y puesta en producción la Plataforma de Compras para el cliente tipo Hospitalario.
- ✓ Lanzamiento y puesta en producción del CRM para clientes no farmacia comunitaria.
- ✓ Sinergias con Cofares Proyectos: Desarrollo de proyectos comerciales con potenciales clientes en México y Chile para proyectos de consultoría logística y suministro. Poniendo todo nuestro Know-how de distribución farmacéutica y logística hacia los clientes de terceros países.

Internacional:

- ✓ Asistencia a ferias y eventos internacionales (Arab Health, Expopharm, CPhi).
- ✓ Proyectos abiertos para el registro Internacional de nuestra marca propia: Farline y Aposan, para vender a través de farmacias en otros países del mundo.
- ✓ Proyectos abiertos para el registro Internacional de Medicamentos, mediante el acuerdo a tres partes: importador local-OMFE-Laboratorio.
- ✓ Apertura de nuevos mercados, como Georgia.

Nacional:

- ✓ Lanzamiento e implementación del nuevo área de negocio Hospitalario.
- ✓ Proyectos de servicio y colaboración en Hospitales iniciados con laboratorios/ compañías farmacéuticas (Baxter, GSK, Aristo, Adamed, etc...).
- ✓ Proyectos de servicio y colaboración en Homecare con Laboratorios.
- ✓ Licitaciones:
 - Suministro de medicamentos a hospitales
 - Home-Delivery
- ✓ Colaboraciones con la AEMPS para la importación de Medicamentos en Situaciones Especiales. Varias autorizaciones de importación a lo largo del 2022.

eDUCO+

eDUCO+ es la escuela de formación de grupo COFARES. Apalancada en el gran conocimiento de sector farmacéutico y hospitalario de la compañía y acompañado de grandes Universidades, Escuelas de Negocio y la Industria Farmacéutica, aporta soluciones formativas al sector salud en forma de cursos, programas y másteres en formato e-learning y presencial, diseñados para mejorar las competencias directivas y conocimientos en el ámbito sanitario de todos los actores del sector salud.

En septiembre de 2022 surge la **incorporación al proyecto de eDUCO+ de Mi Farma Formación**, plataforma líder en formación e-learning con el objetivo de mejorar la atención farmacéutica.

Más de 25 temáticas adaptadas a tus necesidades del día a día:



46%
tasa
media de
progresión

+20.700
formaciones
realizadas

+1.100
farmacias
formadas

Hitos Mi Farma Formación

- ✓ +20.700 formaciones realizadas
- ✓ +1.100 farmacias formadas con el servicio
- ✓ Desde 2016 tasa de facturación global del servicio de 90,97%
- ✓ 8,40/10 de media general de las formaciones
- ✓ 46% de tasa media de progresión
- ✓ 26 formaciones e-learning disponibles 24h/7d en atención farmacéutica
- ✓ Formaciones dirigidas a todo el equipo de farmacia
- ✓ Servicio de tutoría incluido
- ✓ Gestión integral de la bonificación
- ✓ Actualizar y adquirir nuevas competencias
- ✓ Módulos cortos de 30 mins para la gestión eficaz del tiempo
- ✓ Pedagogía amena e interactiva



TÍTULO PROPIO MÁSTER EN
LOGÍSTICA
FARMACÉUTICA

Enfocado a alumnos titulados universitarios en Farmacia que tienen inquietudes en el mundo profesional de la logística farmacéutica, y habilidades para ocupar la dirección técnica farmacéutica en todos los almacenes.

Este máster tiene como objetivos dotar de conocimientos con visión profesional, sobre el entorno socioeconómico, contexto global, marco regulatorio, herramientas científicas y técnicas, además de facilitar la comprensión del

mercado internacional y todos los procedimientos de exportación y de importación, la gestión de la dirección de proyectos y las habilidades para ocupar la dirección técnica farmacéutica en todos los almacenes. Prácticas remuneradas

en las mejores empresas. Han optado por trabajar en diferentes departamentos como calidad, compras, logística, distribución, transporte, la gestión de stocks y los almacenes, o la cadena de suministro.



En colaboración con:



VNIVERSIDAD
DSALAMANCA
CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL

➤ Memoria Encuentros Digitales

Encuentro Digital	Inscritos
¿Sabemos recomendar medias terapéuticas a nuestros pacientes?	236
Cómo ganar con antiparasitarios en mi farmacia	210
Por qué elegir la logística farmacéutica como profesión de futuro	169
La audiología como nuevo servicio sanitario en tu farmacia	147
Salud animal en la oficina de farmacia	50
¿Sabemos recomendar soluciones de podología biomecánica a los consumidores?	195
Tratamiento ortésico de lesiones abdominales y de columna	142
Deporte y ortopedia en la farmacia: cómo atender a este público	295
El valor del farmacéutico comunitario para el paciente con ojo seco	101

Encuentro Digital	Inscritos
Manejo del estreñimiento	425
Recomendación adecuada para cada paciente con tos	408
Virus varicela-zóster, vacunación frente a un enemigo oculto	185
¿Sabemos recomendar medias terapéuticas a nuestros perfiles de paciente?	177
Conoce más sobre la única vacuna intranasal atenuada frente a la gripe pediátrica	242
¿Sabemos cómo recomendar fajas a nuestros pacientes?	220
Plan de pensiones de empleo de promoción conjunta farmacias Cofares	152
Consultas habituales y soluciones sobre menopausia desde la farmacia	218
Importancia de los consejos sobre la salud nutricional en la farmacia comunitaria	304



> FEP

> Programas

Curso	Inscritos
Chequeo fiscal a la renta 2021	40
5 errores comunes en el diseño de una web para nuestra Farmacia	48
Operaciones Críticas para la OF	92
Summer camp 3ed	77
Liderazgo Optimista en la OF	74
Programa Integral de Farmacia Rural 3ed	100
Planes de formación para el equipo de Farmacia	126
Optimización fiscal en la farmacia 2022 Canarias	47

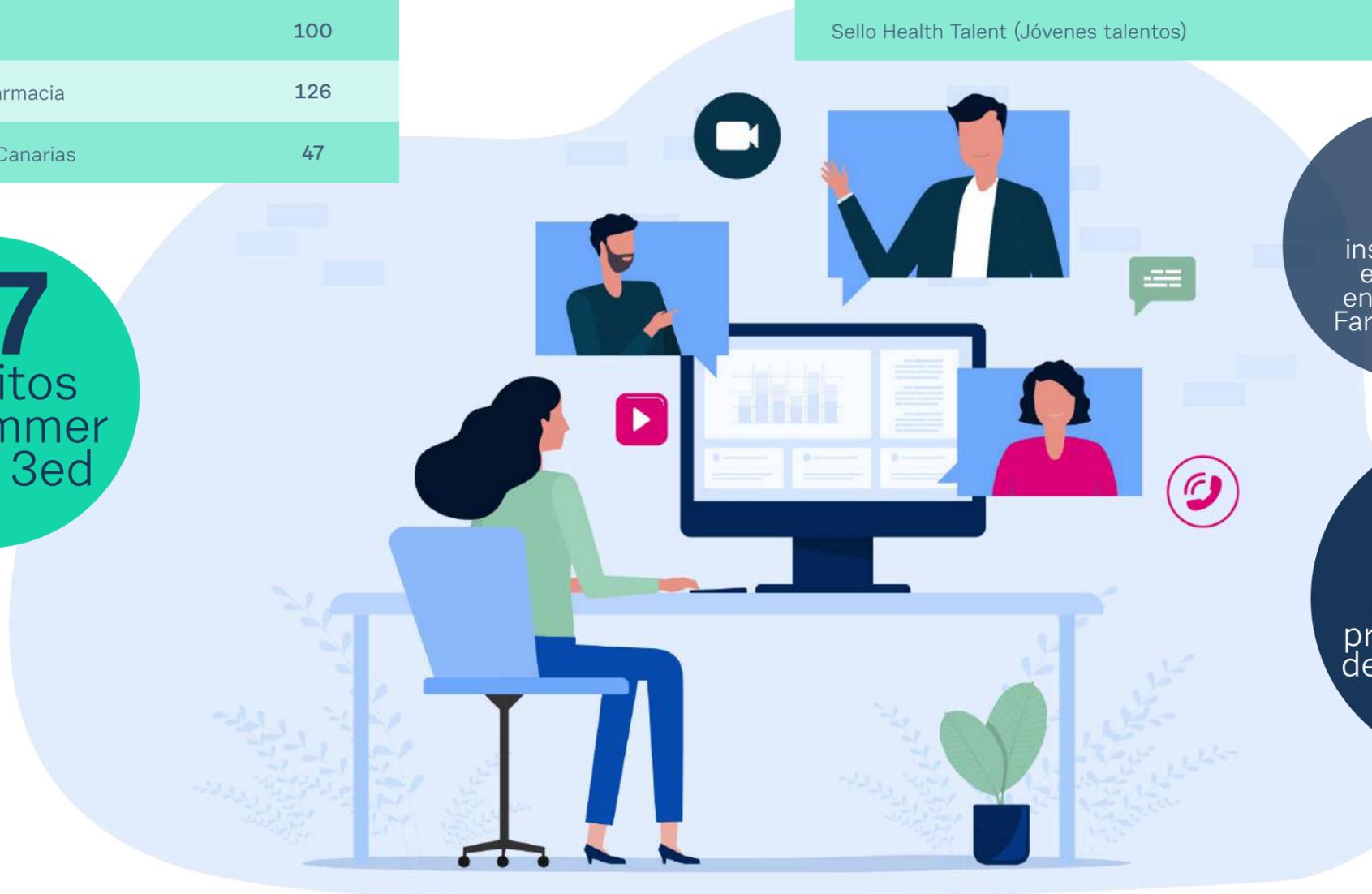
Curso	Inscritos
Curso de Ortopedia	64
Health Leaders	8
Programa Integral de Farmacia Rural	100
Máster en Logística Farmacéutica	14
Sello Health Talent (RRHH)	21
Sello Health Talent (Jóvenes talentos)	23

77
inscritos
en summer
camp 3ed

126
inscritos en planes
de formación
para el equipo de
farmacia

14
inscritos en
el Máster
en Logística
Farmacéutica

100
inscritos en el
programa integral
de Farmacia Rural



Cofares proyectos

Cofares Proyectos S.L. es nuestra empresa de consultoría de proyectos de ingeniería y logísticos, donde pone a disposición de nuestros clientes todo nuestro expertise y knowhow en aras de ayudarle a mejorar sus procesos.

A lo largo del año se han realizado los siguientes grandes proyectos:



Arranque proyecto Tabacarcen (Quito, Ecuador). Sobre el proyecto:

El objetivo era automatizar el proceso de pesaje, validación, consolidación y desconsolidación de la carga que llega en avión. El conteo de bultos, la trazabilidad y el envío de la carga a la nacionalización ahora es totalmente automático. La nueva zona automatizada ocupa 1.800 metros cuadrados. Para esto se invirtieron casi USD 3 millones.

La capacidad máxima que tiene Tabacarcen es para 5 millones de kilos al mes y comenzaron con esta automatización moviendo 3,8 millones de kilos por mes.

Arranque proyecto Ferrisariato - El Rosado (Guayaquil - Ecuador). Sobre el proyecto:

Proyecto con 6.500 SKUs y un picking de 21.000 bultos. Se ejecutaron 2 líneas de pick to belt, picking de caja completa a cinta, de diferentes tamaños y pesos, en dos alturas con posibilidad de crecer en un futuro a un tercer nivel. Las 2 líneas terminan en un clasificador automático tipo pop-up con una capacidad de hasta 3.000 cajas/h y 8 rampas con 64 destinos en total. Conviven diferentes tipos de estantería: carton flow, estantería estática, palet flow y estantería estática para palet.





Estudio viabilidad Comisariato - El Rosado (Quito, Ecuador). Sobre el proyecto:

El objetivo principal es la independencia de la operación de la región de Guayaquil y Quito que actualmente se gestiona desde Guayaquil. De esta forma, el actual almacén de Guayaquil queda más liberado y permite la absorción de las nuevas aperturas de tiendas físicas. En la misma línea, el almacén de Quito permite un mayor crecimiento en la región Norte del país.

Estudio de Viabilidad de la operación de Pintulac (Quito, Ecuador). Sobre el proyecto:

Se estudió la optimización de su operación logística, principalmente para el aumento de capacidad en el área de almacenamiento y picking. Se analizó una solución para el diseño de las áreas necesarias para la operación asegurando diferentes escenarios que hagan posible el crecimiento del volumen de negocio, con horizonte a 10 años. Además se evaluaron alternativas de automatización que permitirán alcanzar la exactitud en los procesos de armado y almacenamiento teniendo en cuentas las características del negocio.

Estudio de Viabilidad y Proyecto Básico de la operación de De Prati (Guayaquil, Ecuador). Sobre el proyecto:

El objetivo principal del proyecto fue la optimización del modelo de almacenamiento para mercadería nacional o importada del centro de distribución, teniendo en cuenta la adición de categorías no tradicionales y la expansión del negocio e-commerce.

Se realizó un estudio del modelo de transporte para encontrar la ubicación óptima de un posible nuevo almacén, en función de las tiendas actuales y futuras aperturas de De Prati.

Se realizó un diseño como modelo para la apertura de nuevas tiendas con mayor espacio para piso de venta y bodega de almacenamiento, cumpliendo siempre con el plan de expansión de la compañía definiendo diferentes escenarios.

Actualmente estamos desarrollando el Proyecto Básico bajo el escenario elegido por la gerencia de De Prati de los presentados por Cofares Proyectos.

- Estudio de Viabilidad y acompañamiento de la operación de Boticas Unidas del Ecuador (Guayaquil, Ecuador).
- Proyecto ejecutivo del almacén de Audifarma (Bogotá, Colombia).
- Estudio de Viabilidad de la operación de Solistica (SÃO PAULO, Brasil).
- Estudio de Viabilidad de la operación del hospital Albert Einstein (SÃO PAULO, Brasil).
- Estudio de Viabilidad de la operación de Logifarma (Lisboa, Portugal).
- Participación en la licitación pública para automatizar diferentes hospitales de la Comunidad autónoma de Canarias (Canarias, España).



Farmavenix

► Un valor diferencial en el entorno sanitario

El año 2022 ha estado marcado por la salida inesperada del efecto pandemia y el actual desorden económico, derivado del impacto del estallido de la guerra en Ucrania y, el consecuente desajuste energético sin precedentes. Estas circunstancias han contribuido a que el mercado se concentre principalmente en “despertar”; en generar la elasticidad necesaria en todos los ámbitos económicos, consiguiendo con constancia, el equilibrio perdido, y con el objetivo último de lograr la recuperación de pasados ejercicios y la normalidad económica.

"En la voluntad general por la recuperación, el mercado siguió demandando fuertes dosis de especialización en el soporte logístico; lo que contribuye a posicionar la aportación de Farmavenix como un valor diferencial del entorno sanitario."

Protagonismo activo en la campaña de vacunas

Farmavenix ha sido capaz de lanzar al mercado nuevas soluciones y canales dedicados a la prestación de servicios de carta de transporte pesado doméstico e internacional; ha participado en elementos diferenciales y de valor como la campaña de vacunas, gestionada con un 50% más de recursos propios, confirmando así, la orientación de Farmavenix hacia la prestación de servicios versátiles e integrales en el canal sanitario.

Campaña de la Vacunación de la Gripe

Por sexto año consecutivo, Farmavenix ha sido elegido como socio aliado para la preparación y distribución de la Campaña de la Gripe. **Más de 6 millones de dosis procesadas, desde la preparación a criterio de la comunidad/cliente ordenante a la distribución a más de 4.000 destinos.** El nivel de entregas con flota propia fue del 80% (20 puntos más que en el ejercicio 2021). Destaca la incorporación de la Comunidad Valenciana al modelo de reparto integral con flota propia, 100% de las entregas.



Campaña de vacunas gestionada con un **50%** más de recursos propios

Distribución a **+4.000** destinos

80% a través de flota propia

Más de **6M** de dosis procesadas



12

Comprometidos
con el progreso
social y el entorno

Hacia los colaboradores

En Cofares, este 2022, hemos continuado poniendo foco en el desarrollo de nuestros equipos, en fomentar su empleabilidad y elevar su nivel de competencia, como clave estratégica para la consecución de nuestros objetivos de negocio.

Seguimos avanzando y cumpliendo grandes hitos que ponen en valor este compromiso con nuestros empleados, nuestra compañía y nuestros socios.

Autodesarrollo

Seguimos apostando por la empleabilidad de nuestros equipos y por el cross learning dentro de nuestra compañía. El concepto de autodesarrollo nos sigue permitiendo este objetivo, poniendo a disposición de todos los empleados, una gran oferta de contenidos de diversa índole, para que puedan desarrollarse en sus campos de interés.

El formato de aprendizaje, microlearning, nos acompaña y facilita en el proceso de autodesarrollo. En esta línea, a finales del año 2021, incorporamos a nuestra oferta formativa online, el catálogo de LinkedIn Learning, con más de 10.000 propuestas de autodesarrollo. En 2022 los empleados de Cofares han visualizado 11.914 vídeos formativos y han finalizado 1.721 cursos de autodesarrollo.



Más de
10.000
propuestas de
autodesarrollo

1.721
cursos de
autodesarrollo
finalizados

11.914
vídeos formativos
visualizados

Asimismo, hemos lanzado una nueva ventana de formación en Masters online con el mismo concepto de aprendizaje. Este año, con una ampliación notoria en el contenido ofertado y con un nuevo sistema de rotación de asientos que nos ha permitido un mayor alcance. Los datos de aprovechamiento nos indican que sigue siendo un éxito, con la formación de más de 500 personas.

Hemos continuado con la formación en idiomas con más de 100 alumnos en formación grupal y sesiones individuales One to One.

► Primera edición Future Leaders

Sin duda alguna, este año Cofares ha cumplido grandes hitos en la gestión estratégica de talento, tanto en las escuelas transversales como en las escuelas verticales de conocimiento.

Hemos incrementado nuestra propuesta de valor en las dos escuelas transversales de talento: **Escuela de Líderes y Escuela de Alto Rendimiento**, consiguiendo un mayor alcance con ello.

Uno de los grandes hitos de este 2022, ha sido el lanzamiento de la **primera edición de Future Leaders**, englobado en su Escuela de Alto Rendimiento. 25 compañeros identificados con alta contribución y potencial en

Cofares, están participando en un programa de desarrollo global, que los está preparando para ocupar una posición de mayor responsabilidad en un periodo futuro. Dentro de este programa, realizan un MBA con la ESIC, escuela de negocios y un programa de Mentoring en el cual participan 25 miembros de la alta dirección comprometidos con el desarrollo de nuestros jóvenes talentos.



♥ Lanzamiento Escuela Supply

♥ Lanzamiento Escuela Ventas

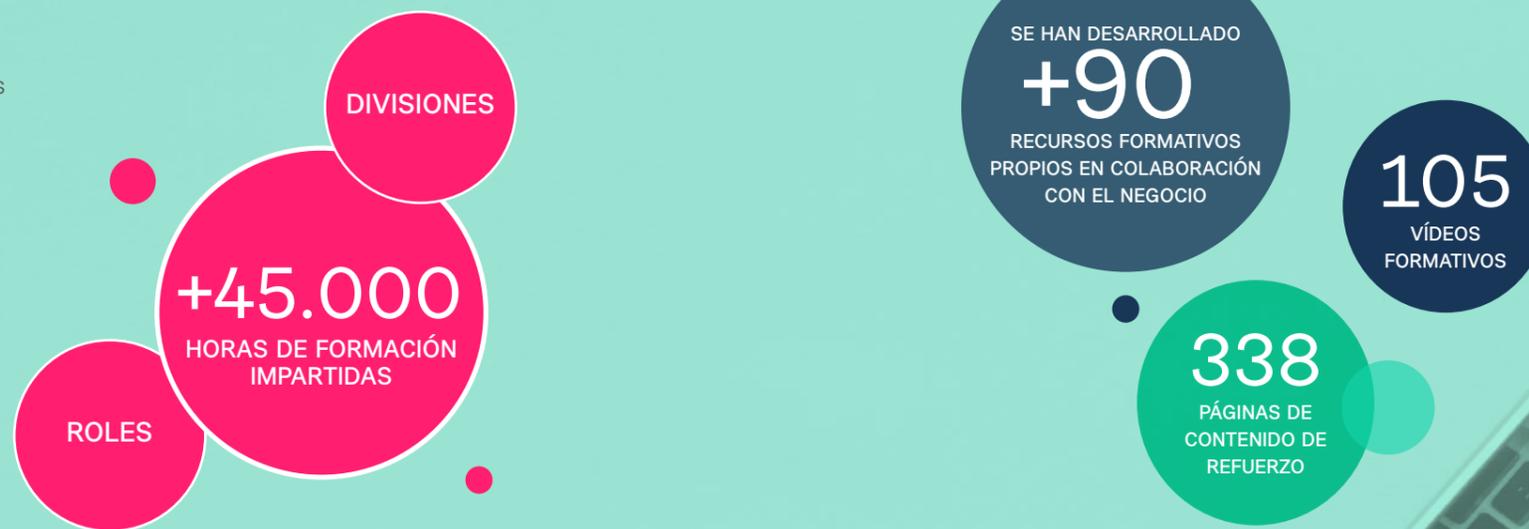


En lo que respecta a las Escuelas Verticales de Conocimiento, hemos relanzado la Escuela Supply y puesto en marcha la Escuela de Ventas y Escuela de IT. El objetivo, implementar la estrategia de área a través de este órgano de gestión de conocimiento. Dentro de la Escuela Supply, es importante destacar la inversión en certificaciones Lean oficiales, homologadas por la Universidad Politécnica de Madrid, a 50 personas, como parte de la estrategia de implantación del nuevo modelo de gestión de almacenes.

Asimismo, hemos seguido evolucionado la Escuela de Proyectos y de Innovación.

Por supuesto, todo lo anterior, lo seguimos complementando con el plan de formación técnico y competencial por área y puesto de desempeño, para asegurarnos de que todos los empleados evolucionan dentro de su área de competencia experta, según las necesidades requeridas.

Todo esto se traduce en más de 45.000 horas de formación impartidas en habilidades y formación técnica, distribuidas en divisiones y roles:



División	Horas
Acc. al Mercado y Mod. Comerciales	8.038
Clientes	4.685
Dirección General	196
Diversificación	1.328
Financiero	2.993
Logística	18.112
Oficina de Farmacia	284
Sistemas	2.921
Staff	4.304
Transformación Y Organización	2.649
TOTAL	45.510

Rol	Horas
Administrativos	3.012
Beca	7
Comex	181
Coordinador	3.123
Dirección	2.417
Experto	13.098
Jubilado	8
Personal de almacén	9.344
Responsable	5.281
Técnicos	9.039
TOTAL	45.510

Este año 2022, ha sido un año de grandes proyectos en Cofares como sabéis. Otro de los hitos importantes desde el Área de Talento, ha sido **la gestión del cambio de dos grandes proyectos transversales de cambio de herramienta: Salesforce Service y SAP4.**

En tecnología, hemos continuado consolidando la migración a Success Factors -SSFF- como software único de gestión de personas. Adicionalmente, se han desarrollado más de 90 recursos formativos propios en colaboración con el negocio. En 2022 se han creado 105 vídeos formativos y 338 páginas de contenido para reforzar aprendizajes a través de entornos virtuales de formación adaptados al empleado.

De nuevo hemos renovado la Certificación Top Employer, lo que sigue consolidando y poniendo en valor nuestra estrategia en la gestión de nuestro capital humano.

▶ Jóvenes talentos

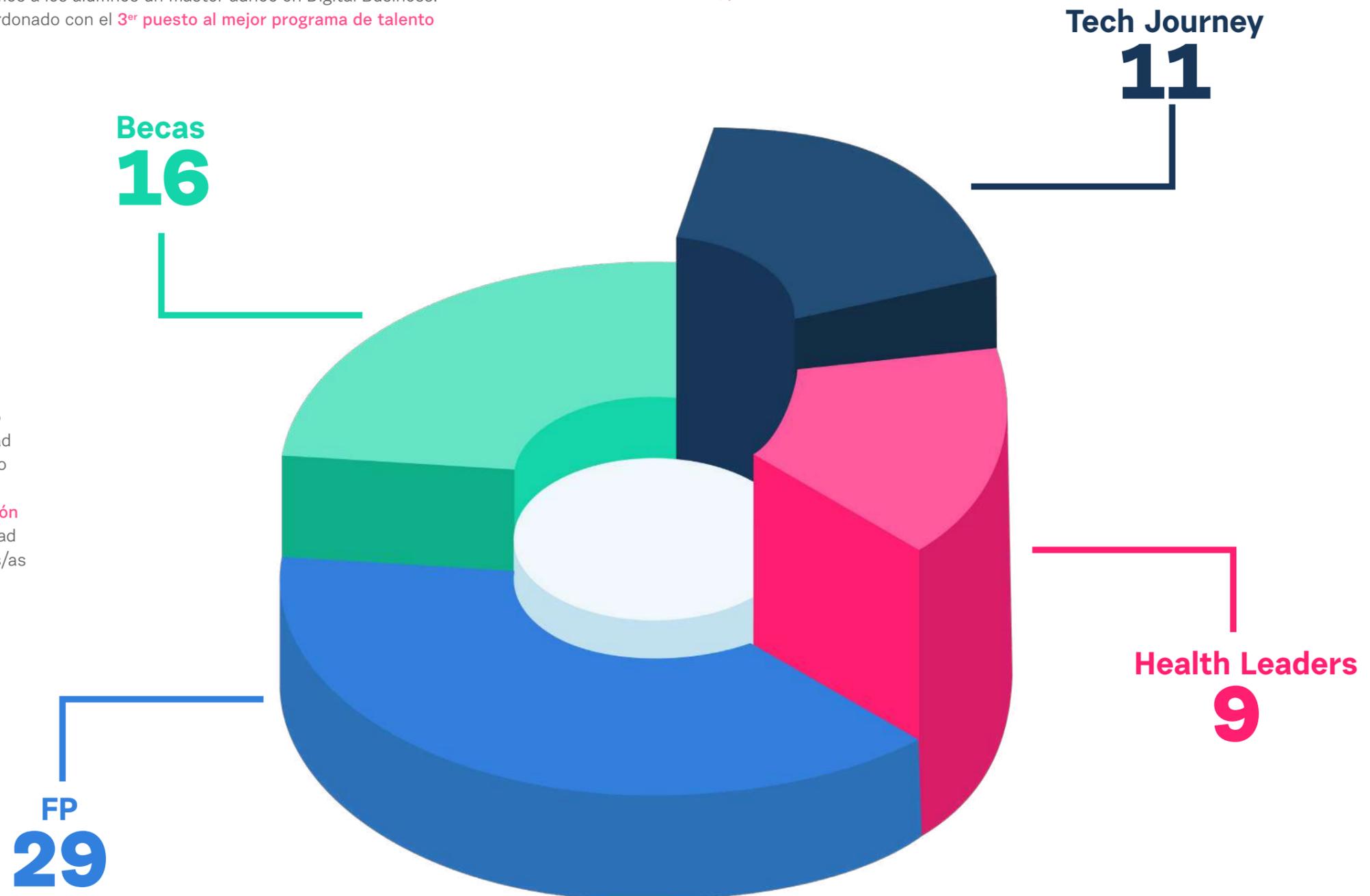
Así mismo, mantenemos nuestra apuesta y compromiso por el talento joven definiendo nuestra estrategia desde la incorporación de personal en beca a través de diferentes programas de talento.

Cabe destacar la consolidación de nuestro programa de Talento IT **Tech Journey**, del cual se ha cerrado su 4ª promoción. Para esta cuarta edición hemos iniciado una nueva colaboración formativa con la EOI desde la cual ofrecemos a los alumnos un máster adhoc en Digital Business. Destacar que el programa ha sido galardonado con el **3er puesto al mejor programa de talento joven IT otorgado por CIONET**.

Por otro lado, seguimos colaborando activamente con **Educo+** a través del programa **Health Leaders** incorporando 9 alumnos de farmacia de la Universidad Complutense. En este sentido, este año hemos incluido el programa de becas adherido al nuevo **Máster en Distribución Farmacéutica** de Educo+ y la Universidad de Salamanca, incorporando 3 alumnos/as en Dirección Técnica.

En paralelo se han incorporado **16 personas en beca** en diferentes áreas de la compañía y **29 alumnos/as de Formación Profesional en prácticas**, tanto en el área de mantenimiento como en IT.

A través de estas diferentes acciones se han incorporado en plantilla 16 personas de un total de **65 personas incorporadas en beca/prácticas**.



► Compromiso social

La consolidación del departamento en la compañía nos ha permitido el poder ampliar y potenciar nuestro compromiso social desde el que se ha potenciado la colaboración con la **Fundación Integra**, incorporando a 26 personas en riesgo de exclusión social. Así mismo, se han creado nuevas colaboraciones, hemos incorporado 7 personas de la **Fundación ADE** de Sevilla en riesgo de exclusión social.

Por otro lado, se ha cerrado un acuerdo de colaboración con **Cruz Roja** para la incorporación en prácticas de mujeres afectadas por la violencia de género, desde el que han podido trabajar en nuestros almacenes 7 mujeres, de las cuales se han incorporado en plantilla 2.

De igual manera seguimos trabajando activamente con el colectivo de personas con discapacidad, colaborando activamente con **Fundación Inserta de ONCE** con la incorporación de 5 personas con discapacidad, habiendo cerrado el 2023 cumpliendo con la cuota legal de personas con discapacidad en todas las sociedades de Cofares.

Para la apertura del nuevo almacén de Linares firmamos un acuerdo de colaboración con la Federación Provincial de Asociaciones de Personas con Discapacidad Física y Orgánica de Jaén (FEJIDIF) en la que incorporamos 6 personas para la puesta en marcha del almacén y su posterior operativa diaria.



Experiencia de empleado

En base a nuestro modelo de gestión de personas, hemos evolucionado el proyecto estratégico de Experiencia de Empleado con el desarrollo de una función orientada a entender las necesidades, expectativas y motivaciones de los profesionales que forman parte de Cofares.

Este proyecto está orientado a la medición y analítica continua del ciclo de vida del empleado, un paso más en nuestra apuesta por la agilidad y evolución de los procesos de talento. A este respecto, en 2022 tuvo lugar la **II Encuesta Bienal de Experiencia de Empleado donde participaron más del 77% de los profesionales** que forman parte de Cofares. A través de sus aportaciones se están desarrollando propuestas de valor centradas en dar respuesta a los retos y oportunidades que aseguren el presente y el futuro de la compañía en materia de gestión de personas.



Relaciones laborales y bienestar

- ✓ Se ha firmado el **Convenio Estatal de Distribución Farmacéutica** de cuya patronal FEDIFAR forma parte COFARES y, por consiguiente, ha estado presente durante toda la negociación con la parte social.
- ✓ En el ámbito más interno, hemos suscrito el **Convenio de COFARES CANARIAS, el Acuerdo de Empresa en el seno de COFARES CORPORACIÓN** y se ha alcanzado **acuerdo con el Comité de Empresa de EUROSERV**.
- ✓ Con respecto a los planes de igualdad, se ha firmado el **Plan de Igualdad de COFARES Cooperativa y de la sociedad FARLINE**.
- ✓ Se ha implantado, previa comunicación a todos los Comités de Empresa, los **Protocolos de utilización de medios informáticos** en cumplimiento de la vigente Ley Orgánica de Protección de datos y garantía de derechos Digitales.
- ✓ Se ha continuado con el **teletrabajo en todas las sociedades**, salvo en los trabajadores de almacén.
- ✓ Se ha seguido durante este 2022 con la implantación en las sociedades del Grupo de los **protocolos de Acoso Laboral**.
- ✓ En el ámbito de la formación en prevención de riesgos, se ha apostado firmemente en la impartición en la modalidad online, para todos los puestos de trabajo impartándose **260 cursos en modalidad presencial** en materias como trabajos en altura, manutención, emergencias, PRL nivel básico 2020 así como cursos en modalidad online sobre PRL en puestos de almacén, instalación y logística; trastornos musculoesqueléticos, incendios, PVD y dispositivos TIC, puestos de conductor, comercial, seguridad y salud en oficinas como respuesta ágil a las necesidades que surgen en todos los emplazamientos.
- ✓ Se ha desarrollado igualmente una **API, conectando Success Factors con el campus del proveedor de prevención de riesgos laborales**, al objeto de poder automatizar las inscripciones de la formación específica en los puestos de trabajo.

Comunicación Interna y RSE

Un compromiso transversal con la Responsabilidad Social Corporativa

Durante este 2022 las acciones llevadas a cabo en relación con la política de gestión, RRHH ética y buen gobierno han sido :

- ✓ I Estrategia de Igualdad y Diversidad.
- ✓ I Comité de Diversidad.
- ✓ II Plan Director Sostenibilidad.
- ✓ II Análisis de Materialidad GGII.
- ✓ Ampliación Bosque Cofares 4.0.
- ✓ Compromiso con la conciliación y transparencia: adhesión Baby Friendly y renovación certificaciones Efr y SGE21.
- ✓ Sensibilización plantilla contra el bullying.
- ✓ Convención Plan Estratégico 22-25.
- ✓ Newsletter corporativa.

➤ Estrategia de igualdad y diversidad: un hito para Cofares

El logro principal del área ha sido la elaboración de la **I Estrategia de Igualdad y Diversidad** de la organización y la formación del **I Comité de Diversidad de Cofares**, integrado por miembros de diferentes departamentos.



El nuevo Plan Estratégico de la compañía incide en la importancia de la diversidad en la compañía y así se refleja en su stream de Organización y Cultura, uno de los ejes principales del mismo. Con la elaboración de esta estrategia y el comité, hemos dado un paso más y hemos definido 4 temas principales que son de relevancia para la compañía y que, por tanto, también impactan en nuestras farmacias. De cada uno de ellos, hemos establecido iniciativas y objetivos a corto y medio plazo. Estos temas son: igualdad de género, discapacidad, gestión de la diversidad y diversidad cultural.

► Proyectos de Responsabilidad Social Corporativa

- ✓ **Colaboración con Fundación Integra y con Inserta (ONCE)** para la empleabilidad de colectivos en exclusión.
- ✓ **I Estrategia de Igualdad y Diversidad de Cofares:** Se ha elaborado la I Estrategia de Igualdad y Diversidad de Cofares con el fin de dar un impulso a nuestra cultura en pro de la diversidad, la igualdad y la inclusión para convertirnos en mejor equipo, atraer talento y fomentar un ambiente respetuoso e inclusivo para todos.
- ✓ **I Comité de Diversidad.** Composición del I Comité de Diversidad de la organización, de carácter permanente, con el objetivo de realizar un seguimiento de la inclusión y diversidad en la compañía, y de la puesta en marcha de las acciones definidas dentro de la Estrategia de Igualdad y Diversidad. Está compuesto por 11 miembros que pertenecen a las áreas de Comunicación Interna y Sostenibilidad, Talento y Selección, HRBP, Formación y Desarrollo, Compensación y Organización, Relaciones Laborales y Seguridad, Salud y Bienestar Organizacional.
- ✓ **Análisis de Materialidad:** Elaboración de un nuevo Análisis de Materialidad para conocer los intereses y preocupaciones (temas materiales) en materia social, ambiental y de buen gobierno de nuestros grupos de interés para elaborar una hoja de ruta con planes e iniciativas ligadas a la responsabilidad social de las que la compañía se sienta orgullosa.
- ✓ **Memoria de Sostenibilidad:** Como cada año, elaboramos este informe en pro de la transparencia hacia nuestros grupos de interés de nuestros impactos ambientales, sociales y económicos.
- ✓ **Sello No Bullying Pro:** Enmarcado en el compromiso social y de apoyo a la familia, nos hemos comprometido con la lucha contra el acoso escolar y, junto a la institución Lookschool, se han puesto en marcha acciones formativas y de sensibilización para los empleados de Cofares.
- ✓ **Donaciones de sangre:** Colaboración con Cruz Roja en el Edificio Welnia en abril y en diciembre.

- ✓ **Ampliación Bosque Cofares:** Seguimos ampliando nuestro bosque a nuevas localizaciones. Ya tenemos 2 terrenos en la Comunidad de Madrid (Alcalá de Henares y Robledillo de la Jara).
 - Se ha reforestado una zona equivalente a 54 pistas de pádel.
 - El CO2 acumulado hasta la fecha es de 4 toneladas.
 - La compensación de CO2 potencial es de 97 toneladas.
- ✓ **Banco de Alimentos:** Volvemos a colaborar un año más, de forma online, en la Gran Recogida 2022. Se han recaudado 2.384 kilos de comida que equivalen a 2.649€ donados, con un total de 102 donaciones.
- ✓ **Una vida para Diego:** Continuamos con el proyecto solidario de recogida de tapones de plástico para ayudar a Diego a combatir la enfermedad de Duchenne. 17 almacenes de Cofares ya se han sumado a esta iniciativa. Hasta el momento se han recogido 1.348 kilos de tapones.
- ✓ **Una sonrisa por Navidad:** Colaboramos, junto a Cooperación Internacional, en la compra de regalos para niños sin recursos. Este año se han comprado 80 regalos.
- ✓ **Adhesión a Días Mundiales:** Día de la Mujer, Día contra el Cáncer, Día contra el Cáncer de Mama, Hora del Planeta, Día del Orgullo LGTB, Día del Medioambiente.
- ✓ **Mes de la Salud:** Celebramos en abril, junto al Área de Seguridad Salud y Bienestar Organizacional, el mes de la salud con motivo del Día Mundial de la Salud y el Día de la Seguridad y Salud en el Trabajo. Ponemos en marcha la II edición del programa TuSalud+ con actividades deportivas presenciales y online, un reto saludable de suma de kilómetros por centros de trabajo y el Día de la Fruta.

➤ Certificaciones y sellos

- ✔ **Baby Friendly:** Seguimos adheridos al programa Baby Friendly Companies para favorecer y ayudar a los miembros de la plantilla que quieran ser madres o padres con un programa de iniciativas basadas en la flexibilidad y la conciliación entre las que destacan: entrega de la guía "Vamos a ser padres" a todos los padres primerizos, entrega de un mordedor solidario que se incluye dentro de la canastilla que Farline envía a los padres tras el nacimiento y ofrecemos webinars sobre educar en igualdad. Este año se han celebrado 2 webinars y se han entregado 13 guías y 85 canastillas de Farline con el mordedor solidario.
- ✔ **Empowering Women's Talent:** Mantenemos la certificación Empowering Women's Talent por promover el talento femenino, la igualdad y la diversidad en la organización.
- ✔ **Top Employers:** Contamos con la certificación Top Employers España 2022 que reconoce la excelencia en las condiciones de trabajo que ofrecemos al equipo y su contribución a su desarrollo personal y profesional.
- ✔ **Efr:** Hemos superado la auditoría de renovación con éxito alcanzado el nivel (C+) y hemos incorporado en el alcance de la misma a dos empresas más del grupo: Farline y OMFE. Efr nos reconoce como una empresa familiarmente responsable por nuestro compromiso con la conciliación laboral, familiar y personal del equipo, así como con la igualdad de oportunidades.
- ✔ **SGE21:** Hemos superado nuestra auditoría de seguimiento de la norma europea que acredita nuestro sistema de gestión ética y socialmente responsable, así como nuestro compromiso con la transparencia, el buen gobierno y la responsabilidad social corporativa.
- ✔ **Pacto Mundial:** Somos firmantes del Pacto Mundial, un llamamiento a las empresas y organizaciones para que alineen sus estrategias y operaciones con diez principios universales sobre derechos humanos, normas laborales, medioambiente y lucha contra la corrupción.
- ✔ **Bullying No Pro:** Enmarcado en el compromiso social y de apoyo a la familia, nos hemos comprometido con la lucha contra el acoso escolar y, junto a la institución Lookschool, se han puesto en marcha acciones formativas y de sensibilización para los empleados de Cofares.

Continuamos trabajando en la puesta en marcha y desarrollo del **proyecto de digitalización de los almacenes** de Cofares a través de la instalación de pantallas, con el objetivo de mejorar la comunicación entre los diferentes centros de la organización y acercarnos, así, al colectivo de almacén.

Asimismo, hemos desarrollado **el nuevo espacio digital de información de CORE**, mucho más moderno y ágil.

- ✔ **Digitalización de almacenes con Sistemas, Logística y RRHH.** Creación de un nuevo canal corporativo para mejorar la comunicación y las alianzas con el colectivo de almacén.
- ✔ **Certificación Well con Seguridad, Salud y Bienestar Organizacional.** Como parte de nuestro compromiso con el bienestar, hemos trabajado en la obtención de la certificación WELL en nuestra sede central.
- ✔ **Sello No Bullying Pro con Comunicación Externa.** Conseguir la certificación de empresa comprometida contra el Bullying y convertirnos en la primera distribuidora farmacéutica que obtiene el Sello "No Bullying Pro".
- ✔ **Plan de Compensación Flexible con Compensación y Organización.** Se ha llevado a cabo un plan de comunicación específico para presentar los productos que componen el Plan de Compensación Flexible de la compañía y que los empleados puedan contratarlos a través del portal, mostrándoles los beneficios de estos servicios por su deducción fiscal.
- ✔ **Mes de la Salud con Seguridad, Salud y Bienestar Organizacional.** Celebramos en abril el Mes de la Salud con motivo del Día Mundial de la Salud y el Día de la Seguridad y Salud en el Trabajo. Ponemos en marcha la II edición del programa TuSalud+ con actividades deportivas presenciales y online, un reto saludable de suma de kilómetros por centros de trabajo y el Día de la Fruta.
- ✔ **Lanzamiento de Welnia,** con el equipo de Welnia. Evento interno para empleados, envío de comunicaciones y descuento para empleados.

Lanzamiento Plan Estratégico a empleados, junto al COMEX. Organización del evento de presentación para empleados y diseño de las presentaciones proyectadas durante el mismo.
- ✔ **Lanzamiento de Salesforce Service y nueva intranet corporativa de CORE,** junto al equipo de CORE y Sistemas. Grabación de vídeos para la puesta en marcha y explicación del proyecto al colectivo implicado. Construcción del nuevo espacio informativo para el equipo.
- ✔ **Mercadillo Fundación Cofares.** Envío de comunicaciones a empleados, recepción de voluntarios.

La misión de la Fundación Cofares en la sociedad

1 Los farmacéuticos solidarios con Ucrania

Marzo

Como parte de su compromiso de estar cerca de las personas más necesitadas, favoreciendo su salud, la Fundación Cofares lanzó a principios de marzo una campaña de recaudación de fondos destinada a ofrecer ayuda humanitaria para Ucrania.

Se establecieron diferentes vías de colaboración; donaciones a través de Bizum, haciéndose amigo de la Fundación Cofares, realizando un pedido solidario o bien donando un botiquín Farline.

Desde la Fundación, se estableció un procedimiento para canalizar la ayuda humanitaria, a través de la Dirección General de Protección Civil Europea y Operaciones de Ayuda Humanitaria (ECHO) de la Comisión Europea.

De esta forma, se pudieron enviar medicamentos y material de cura a través de un canal seguro y se garantizó la entrega de los mismos en perfectas condiciones.



Ayuda humanitaria para Ucrania

- Con tu ayuda sanamos -

Tú también puedes aportar tu granito de arena. **Colabora con nosotros** de forma muy sencilla:

Enviando un **donativo** a través de  **bizum** con el concepto **UCRANIA** al código **00837**

o realizando una transferencia a la siguiente cuenta bancaria

 **ES 38 0049 2668 69 2714066279**



70.000 €
recaudados
gracias a
donaciones

Material sanitario valorado en **270.000 €**

2

La unión hace la fuerza

La campaña de recaudación de fondos destinada a ofrecer ayuda humanitaria para Ucrania, lanzada por la Fundación Cofares en el mes de marzo; contó con la unión de diferentes empresas asociadas y colaboradoras de la Federación Española de Empresas de Tecnología Sanitaria Fenin, alcanzando un total de 70.000 euros recaudados gracias a las donaciones de socios farmacéuticos, empleados, colaboradores, amigos de la Fundación y de Cofares.

La cooperativa envió al Public Health Center of the MoH of Ukraine material sanitario valorados en 270.000 euros como parte de su compromiso de estar cerca de las personas más necesitadas.

33 palets con insulina, fungibles, material de cura, equipamiento hospitalario, apósitos y material de diagnóstico pudieron ser enviados gracias a la estrecha colaboración con la AEMPS (Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios) e INGESA (Instituto Nacional de Gestión Sanitaria).

Representantes de Farmadosis, Fenin, Laboratorios Rovi y Texpol, asistieron a la despedida del primer tráiler con dirección a Ucrania, acompañando así al equipo de la Fundación Cofares que preside Eduardo Pastor.

Abril

Cena solidaria en Mérida, un compromiso benéfico con Ucrania

3

En el mes de abril, Mérida se convirtió en el escenario elegido para acoger la primera cena benéfica de la Fundación Cofares destinada a recaudar fondos para ofrecer ayuda humanitaria en Ucrania.

El compromiso de la Fundación es estar cerca de las personas más necesitadas, favorecer su salud. Esta iniciativa contó con la presencia de su presidente honorífico, Félix Martínez, y su directora general, Sofía Azcona, que fueron recibidos por en el ayuntamiento por el alcalde de la ciudad, Antonio Rodríguez.

Esta cena formo parte del plan de urgencia puesto en marcha por la Fundación Cofares para obtener fondos que les permitieran hacer frente a las necesidades humanitarias tras el estallido de la Guerra de Ucrania el 24 de febrero de 2022.



Julio



4

La Fundación Cofares firma un acuerdo de colaboración con la Fundación Única

Esta unión se consolida y hace efectiva para distribuir cajas con alimentos saludables y nutritivos, entre personas con pocos recursos y en riesgo de exclusión social.

Como parte de su filosofía de fomentar un estilo de vida saludable entre la población general, la Fundación Cofares firmó en el mes de julio, un acuerdo de colaboración con la Fundación Única para repartir entre personas con pocos recursos una serie de cajas saludables compuestas por frutas, verduras y hortalizas de temporada.

Única Group es un conjunto de cooperativas productoras de frutas y hortalizas, cuyo reto es alcanzar productos de excelente calidad que satisfagan las necesidades de los más exigentes consumidores a nivel internacional. A través de su fundación, lleva a cabo diferentes iniciativas dirigidas a introducir hábitos de vida saludables mediante la implementación de programas de conductas sanas desde una temprana edad.

De este modo, la Fundación Cofares, siguiendo su lema “Salud para todos”, da un paso más en su objetivo de que la nutrición saludable no sea un lujo que esté solo al alcance de unos pocos.

En concreto, se están entregando semanalmente en torno a 100 cajas saludables al mes, empezando por dos residencias de personas mayores con pocos recursos ubicadas en la provincia de Granada, cuya donación se llevará a cabo en colaboración con Cáritas. Para ello, Cofares ha puesto a disposición su sistema logístico que, además de asegurar la entrega de frutas y hortalizas en perfecto estado y en un tiempo óptimo, permitirá realizar su correcta trazabilidad.



300
kits de higiene
y protección
entregados

La Fundación Cofares se solidariza con los evacuados del incendio de Ávila

Después de 13 incansables días de lucha contra el fuego, quedó extinguido el incendio de Ávila, el más grave del año en toda España, y el más importante de los últimos 40 años en Castilla y León, donde se quemaron más de 22.000 hectáreas.

El siniestro se produjo en un día de elevadísimas temperaturas, escasa humedad y fuertes rachas de un viento cambiante que favorecieron la expansión y dificultaron las labores de extinción.

Los farmacéuticos de las zonas rurales de Ávila que estaban siendo asoladas por el fuego, brindaron un apoyo fundamental a los damnificados.

Mediante la puesta en marcha de una iniciativa exprés, la Fundación Cofares entregó 300 kits de higiene y protección a las personas evacuadas a causa del incendio de Hoyo de Pinares (Ávila), a través de un equipo de voluntarios de Protección Civil.

Los kits de protección incluían colirio humectante, gel hidroalcohólico higienizante, un lote de higiene dental y crema hidratante. De este modo, la Fundación Cofares quiso de nuevo, estar al lado de quien más lo necesita, aportando productos sanitarios y de higiene.

5

6

Fundación Cofares y Fundación Once con Ucrania

Durante todo el año 2022 y como parte de su compromiso de estar cerca de las personas más necesitadas, favoreciendo su salud, la Fundación Cofares ha continuado su proyecto de ayuda a Ucrania a través de la donación de 10.000 botiquines solidarios a la Fundación Once, que se enviaron a la Unidad Ambulatoria Móvil de la región de Leópolis, en Leviv, que atiende a más de 150 personas al día cubriendo las necesidades imprescindibles ante la falta de médicos.

Esta iniciativa se unió a la campaña de recaudación de fondos de la Fundación lanzada en marzo destinada a ofrecer ayuda humanitaria para Ucrania mediante el envío de medicamentos y material de cura a través de la Dirección General de Protección Civil Europea y Operaciones de Ayuda Humanitaria (ECHO) de la Comisión Europea. En total se enviaron once palets de material de cura.

Agosto

7

La Fundación Cofares también en los incendios de Castellón y Alicante

Los devastadores incendios que asolaron España en agosto de 2022 pusieron en marcha la solidaridad de un país entero.

En esta ocasión, las provincias de Castellón y Alicante fueron las que recibieron la donación de 400 kits de productos sanitarios por parte de la Fundación, a través de Protección Civil, concretamente al IES Jerica-Viver, en Castellón, y a la unidad básica de apoyo y albergue que gestionó Cruz Roja en la zona de Alicante. Los kits estaban formados por mascarillas FFP2, colirio humectante, protectores labiales y geles hidroalcohólicos, entre otros.

De esta forma, la Fundación Cofares se posicionó de nuevo, al lado de quienes más lo necesitan, aportando productos sanitarios y de higiene.



Diciembre

El sábado 17 de diciembre, coincidiendo con el tradicional concierto de Navidad de la Fundación Cofares, se entregó el XXII Premio de la Fundación Cofares a la Asociación Pablo Ugarte por su labor centrada en promover la investigación contra el cáncer infantil.

El galardón reconoce la labor social en favor de pacientes y comunidades necesitados de atención sanitaria o social, las iniciativas que impulsen un mejor conocimiento de las enfermedades y las prácticas que mejoren la calidad de vida de los ciudadanos.

El Premio Fundación Cofares, que cuenta con una dotación económica de 12.000 euros, ha sido otorgado a la candidatura que obtuvo el mayor número de votos del jurado, formado por los miembros del Patronato de la Fundación Cofares que preside Eduardo Pastor.

La Asociación Pablo Ugarte es la asociación privada que más dinero aporta a la investigación en oncología pediátrica en España con la donación de más de 58.000 euros mensuales a 28 equipos de investigación de hospitales de diferentes puntos de España.

La Fundación reconoce cada año a una persona o entidad destacada en el ámbito social y sanitario, entre quienes se encuentran el escritor Raúl Guerra Garrido, Farmacéuticos en Acción, el padre Ángel, presidente de Mensajeros de la Paz, o la Fundación Reina Sofía.

8

El Premio Fundación Cofares se consolida más allá del sector sanitario



9

Concierto de Navidad

El Teatro Real de Madrid acogió el 17 de diciembre de 2022, el XXVII Concierto Benéfico de Navidad de la Fundación Cofares. En él, como ya se hizo en anteriores ediciones, se hizo entrega del XXII Premio Fundación Cofares, un galardón que busca reconocer la labor social realizada por parte de personas, entidades u organizaciones a favor de pacientes y comunidades sociales necesitadas de atención sanitaria o social.

El evento, que dio comienzo a las 19:30 horas, contó, un año más con la Orquesta Clásica Santa Cecilia, bajo la dirección de Kynan Johns y con el solista Nicolás Varela Irvine. En la primera parte se interpretó el concierto número 2 para piano y orquesta de Rachmaninov, mientras que la segunda fue una selección de bandas sonoras de cine.





13

Un paso por delante
en la conversación
global de salud

Damos voz a la farmacia a través de su distribución

➤ Resumen de actividades

- ✓ Hemos realizado más de 85 acciones dirigidas a medios, entre notas de prensa, redaccionales, entrevistas y coberturas foto/vídeo, además de gestionar más de 50 peticiones de periodistas
- ✓ Un total de 4.491 noticias generadas en medios y más de 446 millones de audiencia
- ✓ El 90% de las noticias generadas han sido proactivas, obteniendo una gran presencia en medios online
- ✓ El 98% de nuestras noticias generadas en medios de comunicación han sido a nivel nacional, mientras que el 2% han sido de carácter regional
- ✓ En 2022, hemos vuelto a ser líderes ampliando notablemente la distancia con nuestros competidores: Bidafarma y Hefame

+38%
vs 2021

+42%
vs 2021

54
49 Notas de prensa +
5 Tendencias

4.491
Impactos en medios

2%
noticias
en medios
regionales

98%
noticias
en medios
nacionales

+30%
vs 2021

+24%
vs 2021

+446M
De audiencia

+43M€
De valoración

➤ Análisis de cobertura

90% proactiva



78% online
20% impresos
1% radio
1% televisión



80% nacional
20% regional



62% generalista
38% especializado



Top temas

IMPACTOS

1. Flash-Aumento de test de antígenos
2. Inauguración de Oficinas Cofares
3. Tendencias Cofares - Impacto emocional
4. Tendencias Cofares - Resistencia Bacteriana
5. Aumento de Mascarillas y Paracetamol

147

140

139

109

108



4.491
noticias

➤ Resumen de resultados

	Impactos	Audiencia	Valoración
Cofares	4.491	446.600.765	43.038.419
Primer competidor	1.397	126.522.216	5.923.058
Segundo competidor	1.717	126.544.467	6.748.423

Competencia 2022

Cada día del año **+1M personas** están en contacto con alguna noticia o contenido propio de Cofares.

Impactos destacados



LA RAZÓN

Entrevista



Eduardo Pastor Presidente de Cofares

«La farmacia y su distribución son aliados para reflotar la Primaria»

SANIFAX
Jueves 31 de marzo

© 2012 Comunidad SANIFAX, INFORMACIÓN, S.L.
Todos los derechos reservados. Queda prohibida cualquier tipo de reproducción, distribución, transformación, comunicación pública o puesta a disposición, total o parcial, de todo o parte de la presente publicación a través de cualquier medio presente o futuro, sin el previo consentimiento expreso y por escrito de SANIFAX. La presente restricción de utilización de derechos, se establece sin límite territorial y temporal. El incumplimiento de lo aquí señalado puede suponer por su autor y/o beneficiarios la incurrir en algunos de los delitos tipificados en los artículos 279 y 271 del Código Penal relativo a la propiedad intelectual, además de las responsabilidades civiles que pueden derivarse de los mismos.

Edite: SANIFAX, S.L. Pso. San Francisco de Sales, 41 28003 Madrid Tfn. 91-533 46 05 sanifax@sanifax.es

COFARES: EDUARDO PASTOR, PREMIADO POR LA FARMACIA RURAL

LA FUNDACIÓN COFARES ENTREGA KITS DE PRODUCTOS SANITARIOS A LOS EVACUADOS DEL INCENDIO DE ÁVILA

eEconomista

Cofares adquiere un centro logístico en Castellón

Cofares ha adquirido una parcela en el municipio de Onda (Castellón), que suma una superficie de 18.303 metros cuadrados, donde instalará un almacén cuya apertura está prevista para 2023. "Este nuevo centro, que ocupará 12.000 metros cuadrados, permitirá garantizar con mayores niveles de eficacia la distribución de fármacos y otros productos de salud entre las más de 2.000 farmacias de la provincia de la Comunidad Valenciana, que están en primera línea de atención con los pacientes", dice la empresa.

El Gobierno paga 8 millones de sobrecoste por test de antígenos

Adquirió cinco millones de pruebas a 31 euros la unidad, una semana antes de imponer el precio de 2,94 euros de tope para su venta al público



Mérida se convierte hoy en sede nacional de COFARES

Con lo recaudado se comprarán seis mil dosis de insulina

Aumenta la demanda de antigripales en las farmacias tras el fin de la mascarilla

SIGLO XXI

Cofares revalida su liderazgo en 2021 con un 29,2% de cuota de mercado, seguido de Bidafarm con 21,7%

EL MUNDO

Se dispara la venta de antígenos

En la última semana de junio, la distribución en farmacias de test Covid ha subido un 44% respecto a la anterior

En Navarra es la comunidad autónoma con un mayor incremento en la adquisición de pruebas, con un 66% más

119%

La venta de pruebas de antígenos para detectar el coronavirus se disparó en junio, con un aumento del 119% respecto a mayo. Según datos de la Asociación Española de Farmacéuticos (AEF), la venta de estas pruebas en junio alcanzó los 11,9 millones de unidades, frente a los 10,4 millones de mayo. Este incremento se debe a la mayor demanda de pruebas de antígenos para detectar el coronavirus, que se ha mantenido en niveles altos desde el inicio de la campaña de vacunación.

PHARMATECH

Cofares y la RANF sellan su cooperación científico-tecnológica por una farmacia de salud integral

La demanda de mascarillas FFP2 y FFP3 crece un +642% en la sexta ola

También se ha registrado un aumento en la dispensación del paracetamol de un 60%



prnoticias.com
Cofares estudia la responsabilidad de los jóvenes en la sexta ola

oksalud

El nuevo complejo, inaugurado este martes por la ministra de Sanidad, Carolina Darias, cuenta con más de 8.000 metros cuadrados de superficie de oficina y 6.000 metros cuadrados de jardines.



servimedia

Este martes se inaugura la nueva sede de Cofares con la visita de la ministra de Sanidad

farmaventas

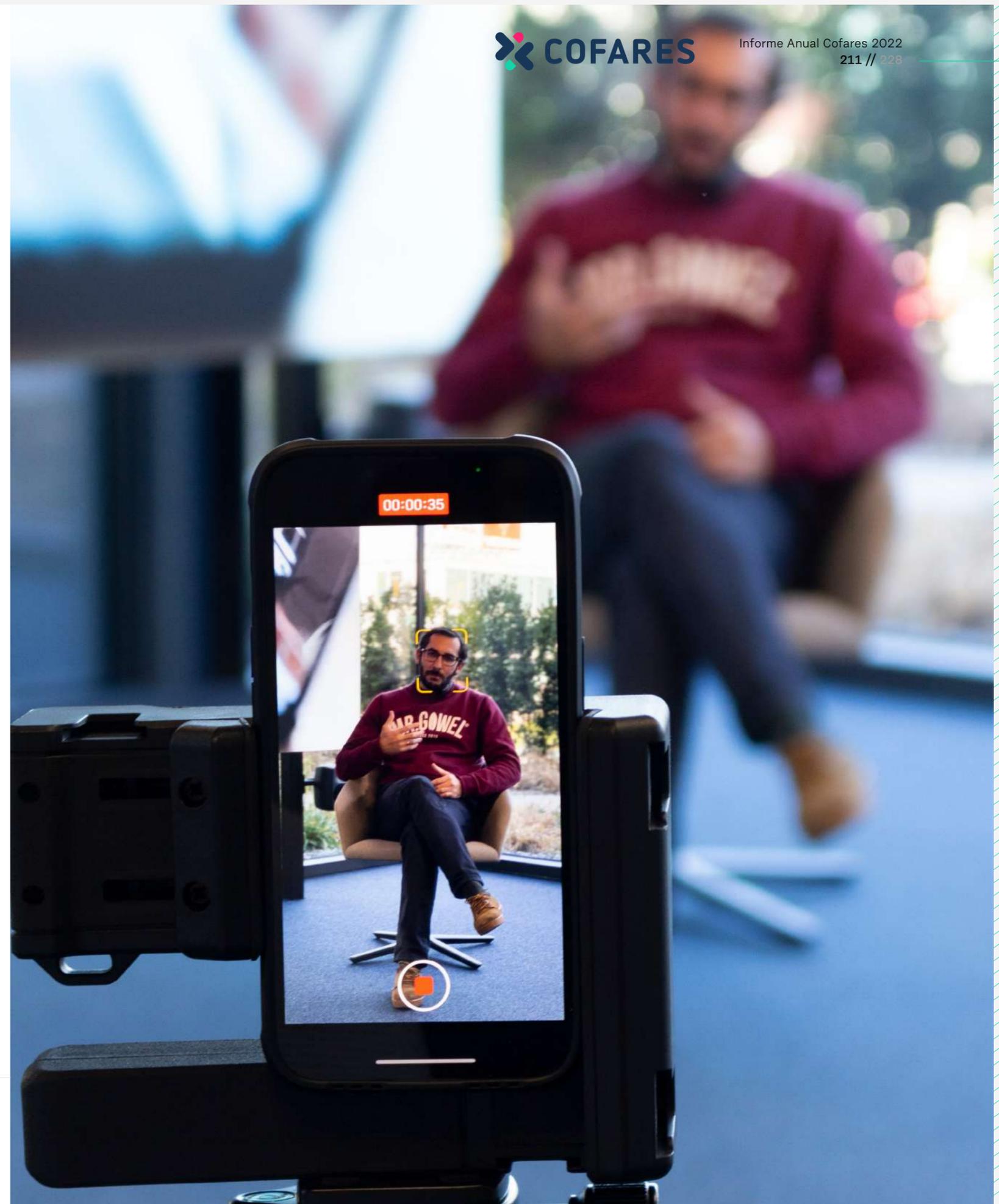
La Fundación Cofares lanza una campaña para canalizar ayuda humanitaria para Ucrania

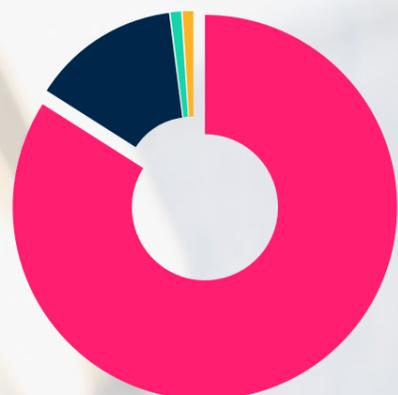
A mediados de marzo, la Fundación Cofares lanzó una campaña de recaudación de fondos destinada a ofrecer ayuda humanitaria para Ucrania. De este modo, el farmacéutico puede aportar su donación a través de Bizum, haciéndose amigo de la Fundación Cofares, realizando un pedido solidario o donando un botiquín Farline.

Observatorio de tendencias

Elevamos el Observatorio de Tendencias Cofares al universo digital

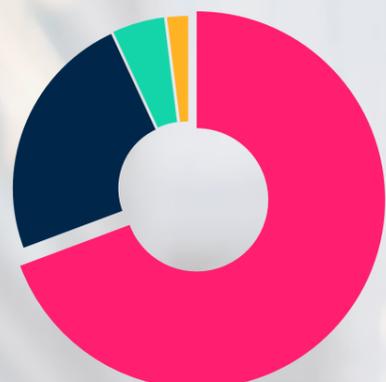
El termómetro vivo de la salud también está en Instagram, Twitter o Facebook... Las tendencias en salud de Cofares saltan del mundo offline al online para colarse en las reflexiones de los usuarios acompañadas del análisis y la visión de expertos.





Observatorio

- **84%** online
- **14%** impresos
- **1%** radio
- **1%** televisión



Flash

- **70%** online
- **24%** impresos
- **5%** radio
- **2%** televisión

719
Impactos

+112M
Audiencia

INFORMES OBSERVATORIO DE TENDENCIAS	IMPACTOS	AUDIENCIA	VALOR DE COMUNICACIÓN
Dos años de Pandemia	14	130.903	22.333€
Impacto Emocional	139	16.292.187	1.654.143€
Paradoja Fin Mascarillas	93	14.096.855	895.688€
Respiratorio	64	6.611.796	552.223€
Resistencia Bacteriana	109	11.381.626	1.292.081€
TOTAL	419	48.513.367	4.416.468€

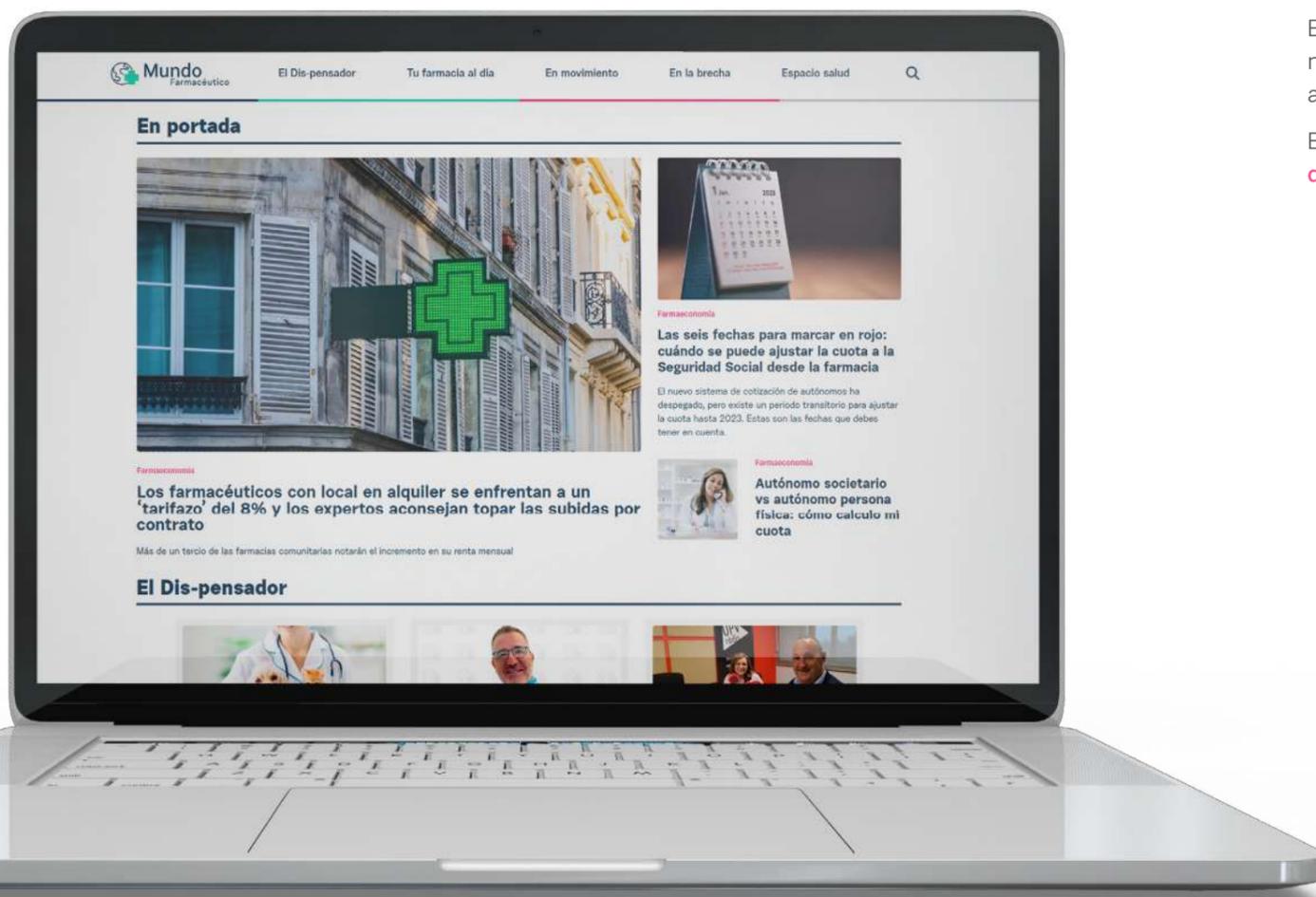
MEDIA ALERT FLASH TENDENCIAS	IMPACTOS	AUDIENCIA	VALOR DE COMUNICACIÓN
Mascarillas y Paracetamol	108	23.838.884	842.328€
Productos Sanitarios Ucrania	14	695.188	79.366€
Incremento Antígenos	31	5.558.860	594.267€
Aumento Antígenos	147	33.521.086	2.498.705€
TOTAL	300	63.614.018	4.014.666€

Mundo farmacéutico es ahora online

A final de año lanzamos un nuevo Mundo, rejuvenecido por la actualidad.

Trascendiendo el concepto de revista institucional clásica, nos hemos convertido en un medio de comunicación online de actualización diaria y con línea editorial propia.

El Mundo ha girado rejuvenecido por la actualidad con el objetivo de convertirnos en referente del ecosistema de salud, poniendo el foco en la mirada del farmacéutico.



➤ Nuestro ADN

Es el nuevo medio de comunicación especializado en la farmacia y su entorno, de actualización non-stop (24/7/365). Aportamos dinamismo y funcionalidad a las historias que jalonan la actualidad del sector.

Es una **evolución natural** de la revista Mundo Farmacéutico, que se convierte ahora en **formato digital** para ser una ventana permanente de comunicación en torno a su **audiencia**:



Laboratorios/
industria



Sanitarios/
boticas



Opinión pública
(Medios de comunicación
y pacientes)

Se trata de una apuesta que trasciende los formatos "agotados" del sector y que ofrece una propuesta de valor diferenciada: contenido pegado a la actualidad y funcional de consulta diaria.

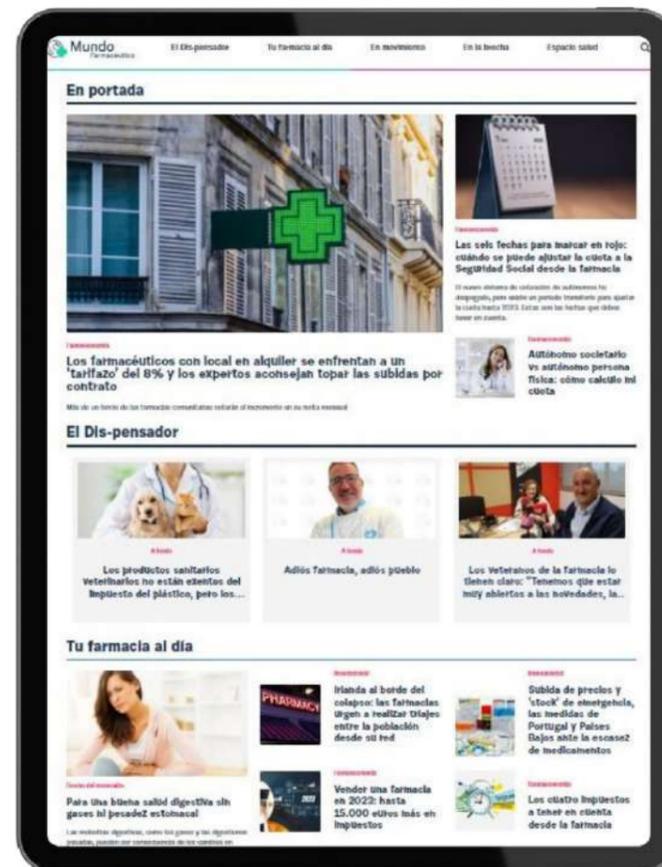
➤ El nuevo Mundo Farmacéutico

Historias en torno a la distribución y las farmacias como nunca se habían contado.

La revista promueve el **espíritu de acción** y de "altas capacidades" de las organizaciones y agentes de la industria que quieren dar un paso más allá en su estrategia de comunicación, asociándose a información de calidad y con contenido útil para la red de profesionales farmacéuticos y sus pacientes.

La revista acoge **tres ejes de contenidos:**

- 1** **Coordenadas** para que las farmacias no pierdan de vista su sector (noticias para estar al día en formación, nuevas tecnologías, tendencias en redes sociales, etc.).
- 2** Un **ojo de halcón** sobre la escena internacional y su efecto dominó.
- 3** Y un **espacio de salud con píldoras** y tips que pueden compartir las farmacias con sus pacientes y donde hay un lugar para los lanzamientos que buscan un posicionamiento cualitativo, más allá del tono promocionero.



➤ Nuestra audiencia

Con la anterior versión en físico de Mundo Farmacéutico nuestro público objetivo eran aquellos titulares de farmacia que estuvieran asociados a Cofares, ya siendo clientes o socios. Sin embargo, con el lanzamiento al mundo digital, nuestro público se amplía:



Profesionales de la farmacia comunitaria. A través de contenido de actualidad sobre todo lo que le interesa para su farmacia.



Laboratorios. De manera que podamos aunar esfuerzos en la creación de nuevo contenido de interés para los usuarios.



Pacientes. A través de nuestra sección Espacio salud, podrán resolver dudas y aprender sobre aquello que les preocupa. actualidad sobre todo lo que le interesa para su farmacia.



Prensa. Por medio de nuestros formatos, como observatorios o docuseries. Creamos contenido de rigor, con datos de interés para la sociedad.

Mundo Farmacéutico ha nacido para impactar en un sector consolidado. Es riguroso, inmediato y repleto de información que se está convirtiendo en un nuevo escaparate para la industria farmacéutica.

2022, un año muy Social Media

Aportar contenido de calidad a nuestras farmacias socias, generar interacción e influir en la comunidad con nuestros formatos exclusivos son los tres pilares básicos que han marcado la estrategia en Redes Sociales de Cofares en este 2022.

7,5M ▶ Personas impactadas

+22K ▶ Nuevos seguidores

+240K ▶ Interacciones totales

4,2% ▶ Tasa de interacción



▶ 'Estamos Conectados' también en Redes Sociales

La docuserie sobre salud real de Cofares encuentra en las plataformas sociales un escaparate perfecto para amplificar sus mensajes y generar una enriquecedora conversación entre los usuarios, siempre con la farmacia y su encomiable labor como hilo conductor.

5M ▶ Personas impactadas

3,2M ▶ Reproducciones

59K ▶ Interacciones

41K ▶ Clics



ANEXO

Estados financieros,
detalle de sociedades
e informe de análisis

Cooperativa Farmacéutica Española, Sociedad Cooperativa (Cofares) y Sociedades dependientes

BALANCE CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022 (EUROS)

	31/12/2022	31/12/2021
A) ACTIVO NO CORRIENTE	515.931.581	499.642.213
I. Inmovilizado intangible	28.337.864	20.601.964
1. Fondo de Comercio	866	866
3. Patentes, licencias, marcas y otros activos intangibles	1.321.805	1.455.312
5. Aplicaciones informáticas	10.309.545	11.657.794
7. Otro inmovilizado intangible	16.705.648	7.487.992
II. Inmovilizado material	259.236.699	250.781.336
1. Terrenos y construcciones	170.663.726	170.524.937
2. Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	71.937.515	73.223.645
3. Inmovilizado en curso y anticipos	16.635.458	7.032.754
III. Inversiones Inmovilizado	2.820.424	2.820.424
IV. Inversiones a largo plazo en empresas del grupo y asociadas y socios	200.174.125	201.356.889
1. Instrumentos de patrimonio	517.832	517.832
6. Créditos a Socios	199.656.293	200.839.057
V. Inversiones financieras a largo plazo	15.624.482	11.845.303
2. Créditos a terceros	35.710	20.666
3. Valores representativos de deuda	788.854	788.854
5. Otros activos financieros	14.799.918	11.035.783
VI. Activos por impuesto diferido	8.278.240	10.109.946
VII. Fondo de Comercio de Consolidación	1.459.747	2.126.351
B) ACTIVO CORRIENTE	1.359.487.589	1.248.210.270
II. Existencias	429.741.350	385.812.377
1. Comerciales	424.239.658	381.460.049
2. Materias primas y otros aprovisionamientos	5.500.650	4.351.286
6. Anticipos a proveedores	1.042	1.042
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	525.258.228	509.029.087
1. Clientes por ventas y prestaciones de servicios	94.968.756	74.188.385
b) Clientes por ventas y prestaciones de servicios a corto plazo	94.968.756	74.188.385

	31/12/2022	31/12/2021
2. Clientes empresas del grupo, asociadas y Socios Deudores.	400.085.747	399.606.076
c) Socios Deudores	400.085.747	399.606.076
3. Deudores varios	19.374.033	20.207.496
5. Activos por impuesto corriente	2.279.355	6.375.934
7. Socios por desembolsos exigidos	8.550.337	8.651.196
IV. Inversiones a corto plazo en empresas del grupo, asociadas y socios.	20.128.733	25.047.374
6. Créditos a Socios	20.128.733	25.047.374
V. Inversiones financieras a corto plazo	458.262	45.450.826
1. Instrumentos de patrimonio	130.510	127.106
5. Otros activos financieros	327.752	45.323.720
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	383.901.016	282.870.606
1. Tesorería	383.901.016	282.870.606
TOTAL ACTIVO (A+B)	1.875.419.170	1.747.852.483

Cooperativa Farmacéutica Española, Sociedad Cooperativa (Cofares) y Sociedades dependientes

BALANCE CONSOLIDADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022
(EUROS)

	31/12/2022	31/12/2021
PASIVO Y PATRIMONIO NETO	320.819.653	298.073.585
A-1) Fondos propios	315.411.467	292.888.979
I. Capital	195.239.331	184.138.083
1. Capital suscrito cooperativo	195.239.331	184.138.083
II. Reservas	108.577.558	96.208.939
1. Fondo de Reserva Obligatorio	24.609.175	23.710.455
2. Otras reservas	30.348.263	27.546.350
5. Reservas en sociedades consolidadas	53.620.120	44.952.134
III. Resultados de ejercicios anteriores	31.165	31.165
1. Remanente	31.165	31.165
V. Excedente atribuido a la sociedad dominante	11.563.413	12.510.792
A-2) Ajustes por cambios de valor	-	342
IV. Diferencia de conversión	-	342
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	1.042.846	1.134.782
A-4) Intereses Minoritarios	4.365.340	4.049.482
B) PASIVO NO CORRIENTE	166.875.816	192.920.589
I. Fondo de educación, formación y promoción a largo plazo	2.464.515	2.311.231
III. Provisiones a largo plazo	1.446.225	708.079
1. Obligaciones por prestaciones a largo plazo al personal	8.868	272.722
4. Otras provisiones	1.437.357	435.357
IV. Deudas a largo plazo	44.443.257	50.800.645
2. Deudas con entidades de crédito	4.981.397	8.118.527
3. Acreedores por arrendamiento financiero	38.883.726	42.103.051
6. Otros pasivos financieros	578.134	579.067
V. Deudas a largo plazo con empresas del grupo, asociadas y socios	111.361.046	131.703.334
3. Deudas con socios	111.361.046	131.703.334
VI. Pasivos por impuesto diferido	7.160.773	7.397.301

	31/12/2022	31/12/2021
C) PASIVO CORRIENTE	1.387.723.701	1.256.858.309
IV. Provisiones a corto plazo	1.601.777	2.327.387
V. Deudas a corto plazo	6.572.030	22.658.157
2. Deudas con entidades de crédito	3.177.021	18.188.757
3. Acreedores por arrendamiento financiero	3.219.326	3.074.030
6. Otros pasivos financieros	175.683	1.395.370
VI. Deudas a corto plazo con empresas del grupo, asociadas y socios	922.995.635	862.617.582
2. Deudas con empresas asociadas	11.879	11.879
3. Deudas con socios	922.983.756	862.605.703
VII. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	456.178.139	368.552.679
1. Proveedores	376.060.750	308.192.156
b) Proveedores a corto plazo	376.060.750	308.192.156
3. Acreedores varios	55.582.406	27.620.972
4. Personal (remuneraciones pendientes de pago)	13.607.830	16.214.830
5. Pasivos por impuesto corriente	558.019	1.359.908
6. Otras deudas con las Administraciones Públicas	6.907.929	10.914.863
7. Anticipos de clientes	3.461.205	4.249.950
VIII. Periodificaciones a corto plazo	376.120	702.504
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO (A+B+C)	1.875.419.170	1.747.852.483

Cooperativa Farmacéutica Española, Sociedad Cooperativa (Cofares) y Sociedades dependientes

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS DEL EJERCICIO 2022 (EUROS)

	31/12/2022	31/12/2021
A) OPERACIONES CONTINUADAS		
1. Importe neto de la cifra de negocios	3.832.455.789	3.601.275.011
a) Ventas	3.832.455.789	3.601.275.011
3. Trabajos realizados por la cooperativa para su activo	3.329.996	2.921.793
4. Aprovisionamientos	(3.578.845.056)	(3.375.316.768)
a) Consumo de mercaderías	(3.560.862.271)	(3.360.810.520)
b) Consumo de materias primas y otras materias consumibles	(2.935.644)	(1.983.428)
c) Trabajos realizados por otras empresas	(13.793.696)	(12.482.760)
d) Deterioro de mercaderías, materias primas y otros aprovisionamientos	(1.253.445)	(40.060)
5. Otros ingresos de explotación	13.246.524	17.443.943
a) Ingresos accesorios y otros de gestión corriente	12.887.831	16.972.713
b) Subvenciones de explotación incorporadas al resultado del ejercicio	358.693	471.230
6. Gastos de personal	(123.128.221)	(113.983.173)
a) Sueldos, salarios y asimilados	(91.637.105)	(85.304.949)
b) Cargas sociales	(31.457.603)	(29.268.082)
c) Provisiones	(33.513)	589.858
7. Otros gastos de explotación	(109.354.053)	(93.858.151)
a) Servicios exteriores	(102.974.711)	(88.689.515)
b) Tributos	(1.726.444)	(1.574.527)
c) Pérdidas, deterioro y variación de provisiones por operaciones comerciales	(4.652.898)	(3.594.109)
8. Amortización del inmovilizado	(20.018.594)	(19.359.993)
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	122.584	122.584
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	370.519	188.875
b) Resultados por enajenaciones y otras	370.519	188.875

	31/12/2022	31/12/2021
12. Fondo de educación, Formación y Promoción	(239.409)	(224.641)
a) Dotación	(239.409)	(224.641)
A.1) RESULTADO DE EXPLOTACIÓN (1+2+3+4+5+6+7+8+9+10+11+12)	17.940.079	19.209.480
13. Ingresos financieros	6.181.055	5.401.100
b) De valores negociables y otros instrumentos financieros	6.181.055	5.401.100
b2) De terceros y asociadas	92.229	117.462
b3) De socios	6.088.826	5.283.638
14. Gastos financieros	(8.603.323)	(8.313.861)
b) Por deudas con terceros	(1.762.139)	(1.489.903)
d) De socios	(6.841.184)	(6.823.958)
17. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	231	110
b) Resultados por enajenaciones y otras	231	110
16. Diferencias de cambio	(13.994)	(9.336)
A.2) RESULTADO FINANCIERO (13+14+15+16+17)	(2.436.031)	(2.921.987)
A.3) RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (A.1+A.2)	15.504.048	16.287.493
18. Impuestos sobre beneficios	(3.587.876)	(3.645.439)
A.4) RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS (A.3+18)	11.916.172	12.642.054
A.5) RESULTADO DEL EJERCICIO (A.4+19)	11.916.172	12.642.054
Excedente atribuido a la sociedad dominante	11.563.413	12.510.792
Excedente atribuido a socios externos	352.759	131.262

