MIGUEL ÁNGEL ARTAL, PRESIDENTE DE NOVALTIA

La misión de Novaltia es ofrecer un servicio eficiente y de calidad a sus socios farmacéuticos

EN NOVALTIA, COMO DICE SU PRESIDENTE, "ESTAMOS REALMENTE SATISFECHOS DEL RESULTADO DEL PASADO EJERCICIO". Y NO ES PARA MENOS, CERRARON EL 2017 CON CRECIMIENTOS TANTO EN BENEFICIOS COMO EN VENTAS. EL EJERCICIO PASADO LA COOPERATIVA ALCANZÓ LOS 316 MILLONES DE EUROS, UN 1,8% MÁS QUE EL AÑO ANTERIOR, Y UN BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS DE MÁS DE 2,2 MILLONES DE EUROS, LO QUE SUPONE UNA MEJORA DEL 10,1% CON RESPECTO AL EJERCICIO 2016.

En el mes de mayo del pasado año los socios de Novaltia eligieron por unanimidad **Miguel Ángel Artal** como el nuevo *presidente* de la cooperativa. Este año para nuestro anuario no podíamos dejar pasar la oportunidad de preguntarle por su primer año al cargo, por los retos y proyectos de futuro que tiene en mente el nuevo presidente.

¿Cómo valora el último año para su empresa? *"Este último año de Novaltia va íntimamente vinculado con mi primer año como presidente de la cooperativa. Tal y como anunciábamos en la asamblea general en la que los socios depositaron su confianza en mí, la voluntad del consejo era continuar la línea ya iniciada por mi antecesor en cuanto a servicio y solvencia y, vistos los resultados, fue una decisión acertada". "Hemos avanzado y queremos seguir trabajando –comenta- para detectar cualquier oportunidad de colaboración con otras compañías que comparten la visión de la cooperativa de segundo grado Unnefar de la que somos socios, identificando proyectos que aporten valor y consoliden la posición del grupo, tercero en cuota de mercado a nivel nacional, en el*

panorama de la distribución de amplia gama. Además, continuaremos ejecutando las inversiones ya aprobadas, para mantener así el liderazgo en innovación y tecnología".

Siempre mejorando

La intención de la cooperativa es la de prestar siempre el mejor sevicio a su asociado, por ello no para de buscar la forma de mejorar. Novaltia ha impulsado la mejora en la gestión de la oficina de farmacia como eje estratégico. Se ha incrementado paulatinamente la cartera de servicios Cruzfarma tratando de ofrecer a los socios innovadoras herramientas de gestión empresarial para facilitar el trabajo diario.

El presidente nos destaca que una de las propuestas más valoradas es el nuevo servicio de Consultoría de Marketing y Gestión del Punto de Venta que ayuda a mejorar la rentabilidad del espacio con una adecuada gestión de las diferentes unidades de negocio. *"La cooperativa cuenta con profesionales formados y especializados que realizan un estudio de las necesidades específicas de la farmacia, categorizan, definen el surtido ideal, marcan objetivos venta y analizan la rentabilidad del metro lineal y categoría y su evolución".*

Otra de las novedades que mejor acogida ha tenido ha sido Cruzfarma Asistencial, campañas que ayudan a la farmacia a implantar acciones para difundir, concienciar, prevenir y actuar sobre diferentes aspectos que contribuyan a mejorar la salud y la calidad de vida de sus pacientes y clientes. *"Cada campaña cuenta con formación presencial y protocolos de actuación, formularios de evaluación y materiales gráficos destinados a informar de que en esa farmacia se está prestando dicho servicio",* señala Artal.

Y por supuesto, FarmaPremium, del que el presidente asegura que es *"el programa de fidelización líder en el sector, que cuenta con más de 3.200 farmacias adheridas y alcanza ya el millón de clientes por toda España con un ratio de fidelidad del 96%".*

El proyecto SEVeM

¿Qué está suponiendo el proyecto SEVeM de la identificación única de medicamentos para la distribución farmacéutica? *"El proyecto es una muestra de unión y consenso de todos los agentes del sector. Un ejemplo de trabajo enfocado a la definición y puesta en marcha de los procedimientos necesarios para implementar una normativa que va a suponer un cambio sustancial a partir de 2019".*

Desde Novaltia están evaluando las tareas e inversiones que se requieran para el cumplimiento de la normativa.

Novaltia con los farmacéuticos

La cooperativa garantiza a los socios copropietarios el cumplimiento, con la mayor eficiencia y rentabilidad, de su misión principal: el suministro de los productos y servicios que demandan los farmacéuticos. Con esa premisa clara y consolidada, cuentan con la formación como pilar base de su labor que se refleja en las horas dedicadas a cursos, talleres, seminarios y conferencias a disposición de los farmacéuticos y colaboradores de las farmacias.

Apuestan por formación en gestión. En octubre comenzaron con el Programa de Gestión Óptima de la oficina de farmacia, para que el farmacéutico cuente con las herramientas y conocimientos necesarios que les permitan anticiparse al futuro. También la vertiente sanitaria es protagonista a través de sesiones que buscan actualizar en farmacoterapia para mejorar la atención farmacéutica de nuestras farmacias a sus pacientes.

En 2017 organizaron 69 eventos a los que asistieron más de 3.800 personas: talleres, conferencias, cursos anuales con una treintena de sesiones, viajes, jornadas profesionales, formación online... *"La formación continuada de nuestras farmacias socias es una pieza clave para nosotros"*, asegura Miguel Ángel Artal.

También es clave el impulso de Novaltia para desarrollar servicios diferenciales, que permitan mejorar la competitividad de las farmacias. *"Es nuestra obligación tratar de anticiparnos al futuro, a las necesidades de la farmacia y, con la tecnología como palanca, encontrar soluciones para la transformación digital aprovechando la información que podemos obtener gracias a la Inteligencia Artificial; desarrollar proyectos que nos permitan dar pasos adelante en proyectos de home care o proponer el modelo más adecuado para la venta online, el que realmente consiga acercar a las farmacias a clientes nativos digitales, del entorno online. Las nuevas generaciones online deben descubrir el valor añadido que la farmacia lleva años aportando desde el ámbito offline".* Todo ello realizando una gestión empresarial impecable en el día a día, lo que posibilita cerrar todos los años con un excedente cooperativo del que cada socio tiene retorno directo.

Transformación digital

Preguntado por cómo debería ser la presencia digital de las oficinas de farmacia en un futuro a corto plazo, el presidente de la cooperativa nos comenta que *"si por presencia digital entendemos contar con posicionamiento en Internet y redes sociales, bajo la marca Cruzfarma, ofrecemos ya recursos para potenciar ese ámbito a las farmacias que lo requieran. Si nos referimos a cómo vemos en un futuro no muy lejano, la venta online de parafarmacia, nosotros trabajamos ya, a través de nuestro grupo cooperativo, Unnefar, en el desarrollo de un modelo de e-commerce que, con todos los atractivos que hoy busca el cliente cuando se decide por la venta online, permita también llevar a clientes del entorno online a las oficinas de farmacia".*

En Novaltia son plenamente conscientes de que el nuevo consumidor no diferencia ya entre el mundo offline y el mundo online. *"Amazon y Glovo se van introduciendo con fuerza en la parafarmacia y de que la cooperativa ha de estar ahí, trabajando para ofrecer la mejor de las propuestas a sus socios".*

Desafíos de la distribución

Con todo, ¿cuáles son los principales desafíos de la distribución farmacéutica? *"Hay muchos frentes abiertos. Son tiempos de cambio continuo y podríamos nombrar varios desafíos, comunes para todo el sector: Sevem, fármacos de dispensación hospitalaria y medicamentos de alto impacto, transformación digital, atención domiciliaria-home care, soluciones para hacer frente a las amenazas de Amazon o globo en el ámbito de la venta online… Pero no nos olvidemos de cuál es el foco principal, nuestra misión: el servicio eficiente y de calidad a nuestros socios farmacéuticos".*

Y, lo más importante, -añade- "*el compromiso de cooperativas como Novaltia y el grupo Unnefar, para ayudar a mantener el actual modelo mediterráneo de farmacia. Está en nuestro ADN y en nuestro Plan estratégico".*

Al finalizar la entrevista el presidente nos comenta que la cooperativa trabaja para detectar cualquier oportunidad de colaboración con otras compañías que compartan la visión de la cooperativa de segundo grado Unnefar de la que Novaltia es socio, identificando proyectos que aporten valor y consoliden la posición del grupo en el panorama de la distribución de amplia gama.

Artal destaca que el grupo cooperativo - actualmente integrado por 10 empresas *"líderes en su zona de actuación"* - Cenfarte, Cofano, Cofarcu, Cofarle, Cofarme, Cofas, DFG, Nafarco, Novaltia y Riofarco- *"es ya el tercer agente del sector a nivel nacional, con un 12,20% de cuota de mercado y, a través de sus socios, agrupa y presta servicio a 4.100 farmacias de 11 comunidades autónomas".* ✚