

FERNANDO CASTILLO, DIRECTOR GENERAL NOVALTIA

# Novaltia, camino de convertirse “en un referente de la logística europea”

NOVALTIA CRECIÓ EN 2018 TANTO EN VENTAS COMO EN BENEFICIOS. SU DESAFÍO MÁS INMINENTE ES EL TRASLADO DE SUS INSTALACIONES EN VIZCAYA AL NUEVO ALMACÉN DE LEZAMA-ZAMUDIO, QUE PERMITIRÁ AL PAÍS VASCO CONTAR “CON EL CENTRO DE DISTRIBUCIÓN FARMACÉUTICA MÁS AVANZADO Y PUNTERO TECNOLÓGICAMENTE DE EUROPA”.

Los mejores resultados de los últimos años. Novaltia cerró el ejercicio 2018 con una cifra de negocio que roza los 319 millones de euros y un beneficio antes de impuestos de más de 2,2 millones de euros, superior al de 2017. El EBITDA creció más de un 9%, alcanzando la cifra de 3,7 millones de euros. “A pesar de la bajada en el precio de los medicamentos genéricos y de las importantes inversiones realizadas este año, tuvimos un crecimiento tanto en ventas como en beneficios”, celebra **Fernando Castillo**, su director general.



Glosa los proyectos que han llevado a cabo. *“Los desarrollos de Unnefar para todo el grupo bajo la marca Cruzfarma son una de las apuestas más claras de Novaltia”,* señala. Defiende que sus farmacias socias cuentan con una cartera de servicios innovadora y con herramientas de gestión que les permiten mejorar en la atención a sus pacientes y clientes.

Cruzfarma asistencial ha sido una de las propuestas más recientes. *“Es indiscutible que el farmacéutico es el profesional sanitario más próximo al ciudadano. Para capitalizar, a través de las farmacias, esa vertiente asistencial; Unnefar desplegó un programa de campañas diseñadas para que las farmacias integradas en el grupo se formen e implanten 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”,* explica Castillo. Junto a estos servicios, Novaltia ha lanzado Cruzfarma Homecare, un proyecto global que busca el cuidado integral del paciente con la colaboración o la participación del farmacéutico.

*“Todos vemos cómo, compañías ajenas a nuestro sector ofrecen ya una amplia cartera de servicios, algunos que ya facilitan las farmacias españolas pero otros muchos que aún quedan fuera y que, entendemos que al ser propuestas relativas a la atención farmacéutica, la farmacia debería liderarlas”,* reflexiona. Comenta que han empezado con Familiados, una plataforma web donde encontrar ayuda para el cuidado de personas dependientes, mayores y niños y que en breve se implantará como piloto en farmacias de Aragón y País Vasco. También tiene una plataforma tele-farmacéutica que lanzarán en septiembre.

En el ámbito de la innovación en logística y transporte, están otras dos iniciativas, pioneras en el sector del transporte sostenible en distribución farmacéutica: Pharmadron, un estudio de viabilidad del transporte de medicamentos vía dron a farmacias de núcleos rurales de difícil acceso, y el reparto de medicamentos con bicicletas ecosostenibles, cuyo servicio comenzará a realizarse en la parte vieja de la ciudad de Vitoria.

El desafío al que se enfrenta este año Novaltia, en cuanto a proyectos, más inminente es el traslado de sus instalaciones en Vizcaya al nuevo almacén de Lezama-Zamudio, que tendrá un grado de robotización del 98% y permitirá al País Vasco contar *“con el centro de distribución farmacéutica más avanzado y puntero tecnológicamente de Europa”.* A Novaltia, le convertirá *“en un referente de la logística europea”.*

## Un esfuerzo importante

Muchos temas han centrado la actualidad farmacéutica en los últimos meses. Abordamos con Castillo la puesta en marcha del Sistema Español de Verificación de Medicamentos (SEVeM). Reconoce que todo es mejorable, que está habiendo muchos códigos

que dan error y DCM que deberían sustituirse y que hay operativas por mejorar por parte de todos los agentes. Si bien, remarca por encima de todo eso el que *“se ha hecho un esfuerzo importante”.* Cree que *“podemos sacar pecho frente a otros países de nuestro entorno”.* Añade que la mayoría de los agentes implicados han puesto los recursos necesarios para que el proyecto saliera adelante en la fecha establecida. Lamenta, no obstante, el que *“algunos agentes estén buscando una ruta alternativa a la establecida en la que podrían integrarse”* y que, de momento, no hayan podido normalizar su situación.

Un asunto controvertido es el de la propuesta de la Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal (AIReF) de implantar unas subastas de medicamentos a nivel nacional. *“Esperamos y deseamos que no se repita la*

*experiencia de otras CC AA que han sumado problemas a los ya existentes. Especialmente, en el tema de desabastecimientos”,* dice. Confía en que se haya aprendido de *“la mala experiencia”* de las subastas andaluzas. Subraya que Novaltia apoyará a sus socios *“para que tengan acceso al medicamento en las mejores condiciones de precio y servicio”* que sea posible aplicar.

Expone que sigue habiendo cientos de medicamentos en desabastecimiento, lo que en la mayoría de los casos ocasiona problemas en los pacientes y en consecuencia en las farmacias y la distribución. Esta situación complica tremendamente el día a día de todos. *“En gran medida, la actividad de los farmacéuticos en la distribución se centra en tratar de solucionar urgencias y localizar medicamentos que los proveedores no nos sirven en cantidad suficiente para cubrir las necesidades de las farmacias a las que distribuimos de forma habitual”,* indica. Asegura que los desabastecimientos les obligan a dedicar un tiempo importante a conocer la situación y las fechas previstas para la recuperación del suministro. También a buscar sistemas para que el medicamento llegue de la manera más justa a las necesidades de cada farmacia, a incrementar los stocks de posibles sustitutos a los medicamentos en faltas.

Respecto a la posibilidad de una plataforma única para que las

farmacias puedan ser competitivas en e-commerce, se muestra convencido de que *“conseguiremos que la farmacia cuente con un entorno online con atractivo suficiente para conducir a los clientes online a la farmacia”.* Ése es precisamente uno de los objetivos del modelo de negocio que desarrolla la cooperativa a través de Unnefar y en el entorno FarmaPremium.

Se trata de llegar a un cliente que actualmente busca y compra artículos de parafarmacia online fuera del canal Farmacia. Sería a través de *“un portal especializado, aglutinador y con precios competitivos”* que conllevaría consejo farmacéutico. Castillo avisa de que no buscan competir con el coloso Amazon o con Alibaba, *“sino atender al cliente de hoy a través de los canales de compra que emplea combinando lo mejor del mundo online con el prestigio que ya posee la farmacia en el offline”.* +

## “CONSEGUIREMOS UN ENTORNO ONLINE CON ATRACTIVO SUFICIENTE PARA CONDUCIR A LOS CLIENTES ONLINE A LA FARMACIA”

“LOS DESARROLLOS DE UNNEFAR PARA TODO EL GRUPO BAJO CRUZFARMA SON UNA DE LAS APUESTAS MÁS CLARAS DE NOALTIA”