

# “Nuestra misión fundamental es defender los intereses del socio farmacéutico copropietario”

LA SOCIEDAD COOPERATIVA NOVALTIA, NACIDA DE LA FUSIÓN DE ARAGOFAR Y VASCOFAR, HA MARCADO UN HITO DENTRO DEL SECTOR AL SER LA PRIMERA EXPERIENCIA DE ÉXITO DE UNA FUSIÓN ENTRE DISTRIBUIDORAS FARMACÉUTICAS EN ESPAÑA.

A mediados de 2013 nació Novaltia. Desde esta sociedad cooperativa atienden las necesidades de sus farmacias asociadas ofreciendo las mejores condiciones en precio y servicio, incluyendo un amplio catálogo – con más de 30.000 referencias- y 70 rutas de reparto que recorren más de 14.000 km al día. Actualmente tienen 4 almacenes situados en Zaragoza, Bilbao, Vitoria y en Calatayud. Hablamos con **Fernando Castillo**, *director general de Novaltia* sobre los primeros años de la cooperativa. Tanto Aragofar como Vascofar contaban con una amplia experiencia en el sector y ambos unieron sus fuerzas para crear la primera fusión en este ámbito. La creación de Novaltia supuso un hito en la distribución farmacéutica al ser la primera experiencia de éxito de una fusión entre cooperativas del sector en España. *“La fusión de estas dos cooperativas, Aragofar y Vascofar, la podemos considerar un éxito tanto económico como técnico. Hemos logrado las sinergias que inicialmente se previeron y hemos conseguido un ahorro de costes en algunos procesos que entendíamos como críticos”,* asegura su director general. Además el cierre del ejercicio económico ha sido satisfactorio. Novaltia cerró el año 2013, el primero tras la fusión, con una cuota de mercado nacional del 3%, una cifra de negocio consolidado de 307 millones de euros y unos beneficios antes de impuestos de 3 millones de euros, lo que supone un incremento del 40% respecto al ejercicio anterior. El EBITDA generado se incrementó en un 15%, superando los 3.800.000 euros, y el Cash-flow se situó en más de 4 millones de euros, un 18% más que en 2012. Unos resultados que Castillo califica como *“francamente buenos”*.



Fernando Castillo

*más potente y con más posibilidades de ofrecer servicios adicionales que, desarrollados bajo la marca Cruzfarma, aportan nuevas herramientas a la oficina de farmacia.* Novaltia ya contaba, desde su creación, con el programa de fidelización Farmapremium –tarjeta que ya tienen más de 2.050 farmacias y 350.000 clientes-, proyecto en continua evolución para facilitar

## Nuevos retos

Después de estos casi dos años de vida, Novaltia afronta el futuro con nuevos retos y esperanzas siempre bajo la premisa de ser *“una empresa tan cercana al socio farmacéutico como antes o incluso más, pero mucho*

## “NOSOTROS ESTAMOS AQUÍ PARA LLEGAR DONDE LA FARMACIA DE MANERA INDIVIDUAL NO PUEDE LLEGAR”



y seguir ayudando a la farmacias. “Tenemos en marcha un nuevo proyecto de e-commerce, que va a posibilitar que clientes que hasta ahora no iban a comprar productos de parafarmacia en la farmacia ahora sí lo hagan. Esos clientes pueden conseguir ofertas flash a un precio web, es decir, un precio muy competitivo y, además, el servicio que aporta un profesional ya que la recogida del producto es en la farmacia que defina el cliente y, por lo tanto, todo el proceso está bajo la supervisión de un farmacéutico”.

Lo que se busca con esta iniciativa es atraer clientes que normalmente no acuden a la farmacia. “Nosotros queremos hacer todo lo contrario de lo que hacen en otros portales de compra online. Somos una cooperativa y nuestra misión fundamental es defender los intereses de nuestros socios farmacéuticos copropietarios. El modelo que proponemos se basa en atraer a los clientes que potencialmente no son de la farmacia a la farmacia, y no al contrario.”

### Hablemos del futuro

El pasado mes de diciembre Novaltia reunió a sus socios en CaixaForum Zaragoza y en el Palacio Euskalduna de Bilbao en dos eventos que, con el título ‘Cercanos a ti’, congregaron a más de 500 asistentes para presentar sus líneas estratégicas de cara al futuro. Le preguntamos a su director general sobre ello. “Queríamos transmitir nuestro Plan Estratégico 2015-2018 y lo comunicamos en ese evento. Es importante que el socio sepa que, en estos momentos, no todos los almacenes y cooperativas tenemos los mismos intereses de cara a la defensa del farmacéutico. Nosotros somos una cooperativa ortodoxa. Novaltia defiende de una manera clara al farmacéutico y sobre todo defiende el modelo mediterráneo de farmacia”. Para Castillo la concepción del modelo ha cambiado con el paso de los años. “Hace unos años casi todos los almacenes defendíamos

lo mismo. Hoy en día ya ni siquiera algunas cooperativas protegen este modelo y por supuesto otras sociedades anónimas propugnan otros modelos, totalmente legales, totalmente legítimos, pero que no se alinean con los intereses del socio farmacéutico ni defienden el actual modelo mediterráneo de farmacia. Aunque digan lo contrario. Nuestra misión fundamental es defender los intereses del socio farmacéutico copropietario. Así de sencillo y así de contundente”.

Para Fernando Castillo el futuro pasa por la integración. “Planteamos una visión en 2018 en un marco de colaboración entre cooperativas, no necesariamente de fusiones, pero sí de integración entre empresas afines, con una misma visión, misión y valores...”

En la cooperativa creen firmemente en el modelo de distribución cooperativo español. “Creemos que es sostenible si hacemos las cosas bien. En Novaltia predicamos con el ejemplo. Buscamos integrar cooperativas y no invadir otros territorios bien abastecidos, sumar sinergias y no poner problemas entre nosotros. Por eso estamos en Unnefar, cooperativa de segundo grado, junto con otras ocho empresas. El modelo cooperativo sigue tan vivo, tan vigente, como siempre. Es más, en algunos países en los que habían desaparecido las cooperativas están volviendo a surgir como defensa a las grandes multinacionales. En España esas estructuras ya las tenemos creadas, sólo tenemos que confiar en ellas, mantenerlas, intentar no destruirlas”.

### Farmacias en una situación complicada

Las farmacias están sufriendo continuos varapalos que, en muchas ocasiones, ponen contra las cuerdas a algunas boticas españolas. ¿Afecta esta situación a la distribución? La respuesta del máximo responsable de la cooperativa es clara. “Sí nos está afectando y en algunos territorios más que en otros, como puede ser en Aragón con una farmacia muy pequeña. En esta comunidad más

de 300 farmacias están en pueblos de menos de 1.500 habitantes en los cuales es muy complicado mantener la mínima estructura y una cuenta de explotación positiva. En este tipo de territorios afecta todavía mucho más”.

Debido a la situación que atraviesan, muchas boticas han tenido que reducir su stock y aunque negativo para la farmacia, es donde se “ensalza el valor de la propia cooperativa”. Y es que las cooperativas tienen una función muy clara. “Nosotros estamos aquí para llegar donde la farmacia de manera individual no puede llegar. El stock de la farmacia es el stock que tenemos en la cooperativa. Intentamos mantener el número de repartos y ofrecer servicios adicionales para que el cliente final, no note ese menor stock en la farmacia porque “su almacén” está detrás. Somos la gran rebotica de nuestras farmacias”

### La importancia de las ferias

El pasado mes de enero, del 26 al 29, se celebró en Dubai (Emiratos Árabes Unidos) la feria Arab Health 2015, considerada como una de las ferias más destacadas del sector salud del mundo. De la mano de Clúster de Salud de Aragón, Arahealth, Novaltia participó en esta feria de la que han extraído una experiencia muy positiva. “Aprovechamos la oportunidad de poner un stand junto con otras empresas. Y además de ser una gran experiencia, puede llegar a ser útil para desarrollar proyectos que aporten valor y vías adicionales de financiación para la cooperativa en unos momentos en los que la situación no es fácil”. En nuestro país la feria de referencia es Infarma. Para el director general de Novaltia “Son ferias totalmente distintas, Infarma es una feria en la que nos conocemos todos, pero siempre viene bien explorar nuevas vías de colaboración y de servicio entre la industria, la distribución y las farmacias no sólo en España, sino en otros países, como ha sido el caso de Arab Health”. +