



Trabajo Fin de Grado

COOPERATIVAS FARMACÉUTICAS: UN ESTUDIO DE CASO

PHARMACEUTICAL COOPERATIVES: A CASE STUDY

Autora

Silvia Montañés Espinosa

Directora

Carmen Marcuello Servós

Facultad de Economía y Empresa
2022

INFORMACIÓN

Autora: Silvia Montañés Espinosa

Directora: Carmen Marcuello Servós

Título del trabajo: Cooperativas farmacéuticas: un estudio de caso

Titulación: Administración y Dirección de Empresas

RESUMEN

Cada vez existen más cooperativas en España dedicadas a la distribución farmacéutica y es por ello por lo que surge la necesidad de saber cómo funcionan y porqué hay más cooperativas dedicadas a este sector en vez de empresas privadas. En este contexto, este TFG tiene como objetivo conocer el impacto social que tiene una cooperativa en los diversos grupos de interés y si éstas desempeñan cambios beneficiosos en la sociedad, para ello se centra en la Sociedad de Novaltia.

Se analiza brevemente el contexto socio-económico con respecto a la distribución de productos farmacéuticos y el papel que tienen las cooperativas en este sector. Se hace un estudio de Novaltia, de su crecimiento y de su funcionamiento.

Finalmente, como tema central del trabajo, se analiza el impacto social que ha causado esta cooperativa en la sociedad y los beneficios que aporta con respecto a que se realice una buena distribución, además, se hace una pequeña comparativa con respecto al modelo de empresa privada.

Palabras clave: cooperativa, distribución farmacéutica, impacto social.

ABSTRACT

There are more and more cooperatives in Spain dedicated to pharmaceutical distribution, which is why there is a need to know how they work and why there are more cooperatives dedicated to this sector than private companies. In this context, this paper aims to find out what social impact a cooperative has on the various stakeholders and whether they bring about beneficial changes in society, focusing on the Novaltia Society.

It briefly analyses the socio-economic context with regard to the distribution of pharmaceutical products and the role of cooperatives in this sector. A study is made of Novaltia, its growth and its functioning.

Finally, the central theme of the paper is an analysis of the social impact this cooperative has had on society and the benefits it brings in terms of good distribution, and a brief comparison with the private company model.

Keywords: cooperative, pharmaceutical distribution, social impact.

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS	1
2. DESCRIPCIÓN DEL CONTEXTO	2
2.1. Principales problemas que afectan al país con respecto a la distribución de productos farmacéuticos.....	2
2.2. Eficacia de los poderes públicos.....	4
2.3. Estructuración del sector de distribución de productos farmacéuticos	5
2.4. El papel desempeñado por las cooperativas con respecto a la distribución de productos farmacéuticos.....	7
2.5. El entorno político con respecto a la creación de cooperativas	8
2.6. Grado de conocimiento de la población hacia las cooperativas	10
3. ORGANIZACIÓN	11
3.1. Historia y antecedentes	11
3.2. Ciclo de vida de la organización	13
3.3. Modelo de negocio principal	14
3.4. Estructura institucional y gobernanza	15
3.5. Relaciones externas	16
3.6. Datos económicos	17
3.6.1. Análisis del Balance.....	17
3.6.2. Resultado económico	19
3.6.3. Fuentes de ingresos y gastos principales.....	21
3.6.4. Evolución en el tiempo de la situación económica.....	22
4. ANÁLISIS DE IMPACTO.....	24
5. CONCLUSIONES	25
6. BIBLIOGRAFÍA	27
7. ANEXOS	31
ANEXO I	31
ANEXO II	31
ANEXO III	32
ANEXO IV	32
ANEXO V	33

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

Las cooperativas en España, en el sector de la distribución farmacéutica, tienen una larga trayectoria y experiencia. Sin embargo, estas cooperativas han recibido escasa atención en la literatura académica. El objetivo de este trabajo es analizar el papel de las cooperativas en el sector de la distribución farmacéutica y profundizar en un caso relevante, la cooperativa Novaltia, mediante el análisis de su impacto. Para ello se analiza el contexto socio-económico con respecto a la distribución de productos farmacéuticos y el papel que tienen las cooperativas en este sector y se analiza el impacto social generado por la cooperativa Novaltia en la sociedad y los beneficios que aporta con respecto a que se realice una buena distribución. Además, se hace una comparativa con respecto al modelo de empresa privada.

El trabajo se estructura en cuatro partes. La primera de ellas, se centra en la descripción del contexto socioeconómico que hay en España y el papel desempeñado por las cooperativas. En la segunda parte, se analiza la organización de la empresa, destacando los puntos más relevantes de la misma, lo cual se complementa con la tercera parte del trabajo a partir de varias entrevistas realizadas a miembros de la cooperativa Novaltia, obteniendo información más relevante. En el cuarto apartado se realiza un análisis de impacto junto con la información recogida y los resultados obtenidos a lo largo del trabajo, para finalmente terminar el mismo con las conclusiones y una valoración personal sobre las implicaciones teóricas y de gestión.



2. DESCRIPCIÓN DEL CONTEXTO

A nivel socioeconómico, las cooperativas son algo esencial para el desarrollo sostenible, ya que su principal incentivo es la satisfacción de las necesidades socioeconómicas comunes en vez de la obtención de beneficios, es decir, el poder organizativo está relacionado con el individuo y no con el capital (GARCÍA-GUTIERREZ, 1992).

Las cooperativas tienen un impacto sobre el empleo en diferentes niveles: promueven el empleo al crear oportunidades comerciales, contribuyen al logro de la igualdad de género, pueden ayudar también a los migrantes o a trabajadores domésticos a encontrar oportunidades de trabajo decente (ESIM-SIMEL, 2015).

2.1. Principales problemas que afectan al país con respecto a la distribución de productos farmacéuticos

La distribución de productos farmacéuticos (actividad legalmente denominada como almacenes farmacéuticos), juega un papel muy importante en este sector ya que se trata de un intermediario, con una excelente estructura logística mediante la cual existe una garantía de suministro y disponibilidad del medicamento en todas las farmacias.

Esta actividad está regulada por la Administración y su normativa legal está contenida en la Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del Medicamento. “*El objetivo primordial de la Ley es contribuir a la existencia de medicamentos seguros, eficaces y de calidad, correctamente identificados y con información apropiada*” y para ello establece diferentes objetivos (BOE, Ley 25/1990).

También surge el nacimiento de las normas BPDT (Buenas Prácticas de Distribución y Transporte) con el objetivo de garantizar el mantenimiento de la calidad de productos farmacéuticos desde su fabricación hasta la dispensación final al paciente.

Pero a pesar de la Ley establecida y de las normas que se llevan a cabo para obtener una correcta distribución de productos farmacéuticos, aparecen algunos problemas que afectan al país con respecto a esta actividad.

Uno de los problemas principales es el hecho de que la mayoría de las empresas farmacéuticas se sitúan en zonas geográficas donde hay más dinamismo y existe más población. Por lo tanto es más difícil hacer llegar los medicamentos a regiones con menor número de habitantes y menos competencia económica.

También aparecen problemas de suministro y desabastecimiento tanto en nuestro país como en otros países de Europa que son debidos a fallos en el proceso de producción ya que pueden aparecer problemas de calidad, falta de abastecimiento en las materias primas, retrasos a la hora de fabricar el producto y por tanto en la distribución, etc.

Otras veces también hay problemas humanos, como por ejemplo equivocaciones con la estimación de la demanda y esto hace que se pierdan varios millones de euros.

Finalmente, como se puede observar en el Cuadro 1, España ocupa una buena posición con respecto al número de empresas y almacenes de distribución farmacéutica existentes. Sin embargo, el número de habitantes por empresa de distribución es escaso en relación con los demás países, lo cual supone una gran desventaja porque al haber poca población para tantas empresas, existe mayor competencia entre estas provocando o la disolución de alguna de ellas o tener que buscar otras alternativas como por ejemplo exportar sus productos a otros países ya que en España no hay tantos habitantes para adquirirlos.

Tabla 1. Número de empresas de distribución en Europa (año 2000)

País	Nº de empresas	Nº de almacenes	Nº de habitantes por empresa de distribución (en miles)
Alemania	17	130	4.824
Austria	9	26	897
Bélgica	27	50	378
Dinamarca	3	10	1.767
España	99	191	398
Finlandia	2	9	2.585
Francia	6	193	9.850
Grecia	124	129	85

Holanda	14	36	1.125
Irlanda	4	11	926
Italia	193	281	295
Luxemburgo	3	3	210
Noruega	3	6	1.481
Portugal	22	39	453
Reino Unido	15	53	3.933
Suecia	2	7	4.433
Suiza	6	14	1.190

Fuente: Farmaindustria (2001).

2.2. Eficacia de los poderes públicos

Como se ha mencionado en el apartado anterior, existen varios problemas que afectan a la distribución de productos farmacéuticos en nuestro país y por tanto los poderes públicos deben intervenir para intentar disminuir o incluso acabar con estos problemas.

Para ello se crea la AEMPS (Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios) para tratar sobre todo con los problemas citados anteriormente como los relacionados con la calidad, la seguridad y la eficacia de los productos farmacéuticos.

Tras su autorización y la de la comisión Europea, los medicamentos quedan sometidos a una supervisión constante a través de los sistemas de farmacovigilancia, definida como “*una actividad de salud pública destinada a la identificación, cuantificación, evaluación y prevención de los riesgos asociados a los medicamentos una vez que éstos se han comercializado*” (Madurga Sanz, M. 2012), las inspecciones, los controles de calidad y la lucha contra los medicamentos ilegales y falsificados. Además la AEMPS colabora con los cuerpos y fuerzas de seguridad del Estado para evitar la comercialización de medicamentos ilegales, incluyendo los falsificados.

Otra actividad de control que se lleva a cabo es la relacionada con las garantías de abastecimiento para garantizar la disponibilidad de los medicamentos, creándose en 2019 el Single Point Of Contact-SPOC, “*un programa piloto para mejorar el intercambio de información y de reporte sobre posibles desabastecimientos entre los Estados miembros, la EMA y la Comisión Europea*” (González, J. M; García, S., 2020).

También se ha obtenido ayuda pública gracias a la inversión e innovación en I+D con respecto al sector químico y farmacéutico, permitiendo así mejorar la distribución y la calidad de los productos farmacéuticos.

Finalmente destacar de nuevo la Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del Medicamento y el Real Decreto 2.259/1994, de 25 de noviembre, por el que se regulan los almacenes farmacéuticos y la distribución al por mayor de medicamentos de uso humano y productos farmacéuticos. Destacando que la legislación actual establece que será la Comunidad Autónoma dónde estas empresas estén domiciliadas y realicen su actividad, la encargada de emitir la autorización de inicio y desarrollo de la actividad de distribución (Erasun, 1996, p. 171).

2.3. Estructuración del sector de distribución de productos farmacéuticos

Los almacenes de distribución farmacéutica son los intermediarios entre los laboratorios farmacéuticos y las oficinas de farmacia o centros de farmacia hospitalaria, es decir, ponen en contacto a productores con consumidores o compradores, de forma que los productos puedan adquirirse en la cantidad que se desee, en el momento preciso y en el lugar adecuado. Esto ocurre cuando las empresas son grandes, ya que si éstas son pequeñas, el productor distribuye directamente sus productos a los consumidores a través de una red propia de sucursales.

Por lo tanto, en el caso de grandes empresas, en las que intervienen intermediarios, éstos tienen una función principal que consiste en la adquisición, clasificación, almacenaje y dispensación de más de 20.000 referencias de productos altamente especializados (Ruiz, 1999).

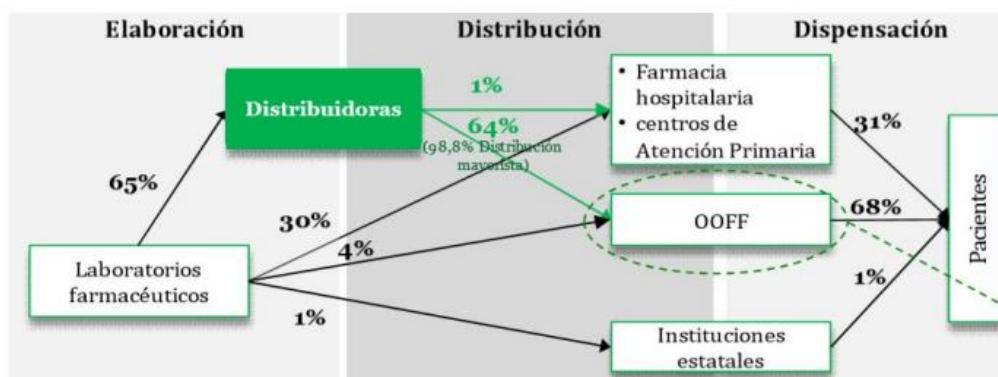
Pero además de los intermediarios, en esta cadena de distribución de productos farmacéuticos, intervienen otros agentes para poder distribuirse mejor las diferentes funciones y poder realizarlas con mayor exactitud.

Por un lado están los mayoristas, que tienen una función reguladora. Son los que se encargan de adquirir los productos en grandes cantidades para después comercializarlos con los distribuidores y los minoristas del mercado. Por lo tanto cuentan con un gran espacio para el almacenamiento de los productos, regulan los stocks de producto que

deben de llegar a los minoristas, y después racionalizan los lotes de venta en pequeñas cantidades para comercializar con los minoristas.

En 2012 (último dato disponible) la cadena de distribución mayorista de productos farmacéuticos en España era la siguiente (Gráfico 1). Como se puede observar, los mayoristas distribuían un 99% de los productos farmacéuticos a las oficinas de farmacia y el 1% a farmacia hospitalaria y centros de atención primaria, aunque finalmente todos los productos llegan a los pacientes. Es decir, que gracias a los mayoristas se puede hacer una mejor distribución de los medicamentos aunque finalmente lleguen a todos los consumidores.

Gráfico 1. Cadena de distribución mayorista de productos farmacéuticos en España (2012)



Fuente: FEDIFAR (2013).

Por el otro lado están los minoristas, que son el punto intermedio entre mayoristas y distribuidores; y el consumidor final. Éstos compran los productos a los mayoristas y distribuidores y los almacenan en pequeñas cantidades, permitiendo así que se pueda adquirir el producto en la cantidad deseada por parte del consumidor final.

Finalmente, mencionar a los servicios de farmacia hospitalaria que contribuyen a la utilización segura, efectiva y económica de los medicamentos de uso hospitalario, aunque participen en menor porcentaje en la distribución de productos farmacéuticos.

2.4. El papel desempeñado por las cooperativas con respecto a la distribución de productos farmacéuticos

En el apartado anterior se ha hecho referencia al mercado mayorista, pues hay que destacar que en España, este mercado se encuentra principalmente en manos de empresas que trabajan en régimen de cooperativas (siendo las más importantes: Federación Farmacéutica, Hermandad del Mediterráneo, CECOFAR y COFARES) y en un porcentaje menor se encuentran las empresas privadas.

Por lo tanto este apartado se centra en hablar de las cooperativas con respecto a la distribución de productos farmacéuticos y de por qué funcionan mejor que las empresas privadas en este entorno.

En primer lugar, hay que destacar que, “*una cooperativa es una asociación de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática*” (I.C.A., 1996:17) y por tanto una de sus características principales es que estas tienen como objetivo ofrecer un buen servicio y satisfacer todas las necesidades de sus clientes, sin importar su ubicación geográfica o su facturación, a diferencia de las empresas privadas, que solo buscan obtener el mayor beneficio.

Esto es algo muy importante en el sector farmacéutico, ya que comercializan con bienes de primera necesidad que deben de ser accesibles para todos los consumidores en el momento que los necesiten.

En el caso de las empresas privadas, como sólo buscan obtener el mayor beneficio con respecto a sus ventas, no les interesa distribuir medicamentos a zonas rurales, o a través de rutas de envío de difícil acceso. A diferencia de éstas, las cooperativas trabajan de manera que todos los medicamentos estén a disposición de cualquier paciente en menos de dos horas, independientemente del coste económico de la ruta y es por eso por lo que hay más cooperativas que empresas privadas que se dedican a la distribución de productos farmacéuticos.

Por lo tanto, centrándonos todavía más en las cooperativas, hay que mencionar ACOFARMA (Asociación de Cooperativas Farmacéuticas, S.C.L.), que es una entidad que agrupa a las empresas de distribución de naturaleza cooperativa. Según ésta entidad, la mayoría de cooperativas nacieron a partir de movimientos asociativos de los propios

farmacéuticos que tuvieron lugar en España en las décadas de 1940-1950 (BRUQUE CÁMARA, S. J. 2002).

2.5. El entorno político con respecto a la creación de cooperativas

Las cooperativas cuentan cada vez más con el apoyo del entorno político, ya que éstas favorecen el incremento sostenido de los niveles de vida de la población y apoyan el crecimiento económico nacional al mismo tiempo.

Con respecto a las zonas rurales o de difícil acceso, como se ha hecho referencia en el apartado anterior, las cooperativas se preocupan por hacerles llegar cualquier tipo de producto (o en este caso de medicamentos) y esto es algo muy positivo ya que cada vez la preocupación institucional por el desarrollo rural es mayor. Los decisores políticos son cada vez más conscientes de lo indispensable que resulta una política rural (OCDE, 2006, p. 23).

Los poderes públicos se han dado cuenta de las ventajas que suponen integrar más a las cooperativas en la economía social, para empezar cuentan con unos objetivos más democráticos que las empresas tradicionales, son capaces de detectar rápidamente las demandas sociales y de satisfacerlas inmediatamente y finalmente, gracias a estas ventajas, consiguen mayor grado de aceptación por parte del ciudadano incrementa.

En el contexto de la crisis económica, las cooperativas también han favorecido el interés de los gobiernos, ya que son las cooperativas las que han mostrado mayor fortaleza y flexibilidad, continuando con la creación de empleo y proporcionando bienes y servicios a sus miembros (Birchall, 2013 y Ketilson, 2009), también, gracias a éstas se puede implantar un nuevo modelo de desarrollo capaz de perdurar a largo plazo, para ello se crean las políticas de promoción de las cooperativas *soft* (de carácter informativo) y *Hard* (dirigidas a las propias cooperativas), mejorando así el acceso de las cooperativas a los mercados públicos y a los internacionales (CHAVES, 2002,2010). A continuación, en el Cuadro 2 se puede observar alguna de estas políticas y cómo están organizadas para el fomento de las cooperativas.

Tabla 2. Tipos de políticas de fomento de las cooperativas

<p>1. Políticas soft. Políticas dirigidas a crear un entorno favorable a las empresas</p> <p><i>Medidas institucionales</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Dirigidas a la forma jurídica en tanto que actor privado.- De reconocimiento de la capacidad de operar de las cooperativas en todo sector de actividad económica, eliminando los obstáculos si los hubiere.- De reconocimiento de las cooperativas como actor político, interlocutor en la elaboración y en la ejecución de políticas públicas. <p><i>Medidas de carácter cognitivo</i></p> <ul style="list-style-type: none">- De difusión y conocimiento de las cooperativas por la sociedad.- De fomento de la formación en materia de cooperativas.- De fomento de la investigación sobre cooperativismo <p>2. Políticas Hard. Políticas económicas de fomento empresarial</p> <p>Medidas de oferta, dirigidas a mejorar la competitividad de las empresas cooperativas</p> <ul style="list-style-type: none">- Medidas presupuestarias, fiscales y de apoyo financiero; medidas de apoyo técnico, formativo, etc. Se distinguen atendiendo al ciclo de vida de la empresa (según sea la fase de creación o de desarrollo empresarial) y a la función empresarial a fortalecer (financiación, consultoría/asesoramiento, formación, empleo y gestión de recursos humanos, cooperación y redes, I+D e innovación, calidad, nuevas tecnologías de la información y la comunicación, espacio físico, etc.). <p><i>Medidas de demanda, dirigidas al nivel de actividad de las cooperativas</i></p> <ul style="list-style-type: none">- Facilitar el acceso a los mercados extranjeros y los mercados públicos.
--

Fuente: Adaptado de Chaves (2010:573).

2.6. Grado de conocimiento de la población hacia las cooperativas

Llegando a este punto, tras el análisis de las cooperativas en un contexto socioeconómico, se puede afirmar que éstas realizan una labor muy importante para la sociedad ya que a través de ellas se obtienen muchos beneficios, sobretodo de carácter social, aunque también económico. Pero bien, ¿Todo el mundo es consciente de lo que es una cooperativa y de los beneficios que aportan?

Aunque cada vez son más los que conocen y confían en las sociedades cooperativas, desgraciadamente todavía hay muchas personas que ignoran su funcionamiento y el conocimiento social acerca del movimiento cooperativo sigue siendo insuficiente.

A ciencia cierta no se conoce el motivo por el cual las cooperativas no son tan conocidas como una empresa privada, ya que llevan muchos años en funcionamiento.

Según Fernando (técnico farmacéutico de Novaltia), esto podría deberse a que a la hora de vender productos farmacéuticos, los clientes van a una farmacia y compran los productos que necesitan, sin importarles todo el proceso que hay detrás, que en este caso es la labor que hace Novaltia, distribuyendo los medicamentos a todas las farmacias asociadas lo más rápido posible, es decir, “realizan un trabajo en la sombra”, porque a estos solo les interesa proporcionar los medicamentos en buen estado y rápidamente beneficiando de esta manera a sus socios y por tanto a los clientes, aunque no se dé a conocer la importante labor que realizan.

Por tanto, para aumentar el conocimiento sobre las cooperativas y su contribución al desarrollo sostenible, se necesita la colaboración de todas las partes involucradas en éstas: con una definición clara de lo qué son, destacando sus fortalezas, informando sobre el éxito que están teniendo e identificando los medios para crear conciencia sobre las cooperativas (ONU 2011).

3. ORGANIZACIÓN

Una vez analizado el contexto socioeconómico en el que actúan las cooperativas de distribución farmacéutica, el trabajo se centra a continuación en Novaltia.

Para ello a parte de las fuentes de información cotidianas, se ha realizado una entrevista a Marian Sanchez, directora de comunicación corporativa de la sociedad, para completar el estudio acerca de esta cooperativa. También Fernando, técnico farmacéutico de la empresa ha contribuido a aportar información en esta entrevista.

3.1. Historia y antecedentes

Novaltia es una sociedad cooperativa que se formó en el año 2013 tras la fusión entre Aragofar y Vascofar. Se trata de una de las principales distribuidoras farmacéuticas de España y que hoy en día cuenta con cinco centros logísticos, dos en Zaragoza y tres en País Vasco.

Pero antes de hablar de Novaltia, el trabajo se centra en los orígenes de ésta, haciendo referencia primero a Aragofar y después a Vascofar.

Aragofar nace en el año 1967 como Hermandad farmacéutica, dentro de una corriente cooperativista en el sector. La situación patrimonial era desastrosa y tras descubrirse esta situación intervino el Presidente de Acofa, Felipe Vitores.

La cooperativa fue creciendo en socios y en confianza, por lo que amplió su área de mercado. A partir de aquí se inicia la etapa de expansión, y es en 1989 cuando se empiezan a incorporar los distintos miembros del actual equipo directivo. Aragofar se dota de nuevos servicios y se incrementan las ventas y los beneficios repercutiéndolos en los socios.

Más tarde comienza la etapa de innovación tecnológica dotando a la cooperativa con los últimos avances en informática y robotización (Ana María Lagunas, Presidenta de Aragofar 1988-2007).

Vascofar nació en 1949 y hasta los 90 fueron años de crecimiento, expansión, consolidación y de generar confianza. Aunque hay que destacar las inundaciones de 1983, que arrasaron con todo y casi consiguen borrar a Vascofar. A partir de los 90, la cooperativa se empezó a venir abajo como consecuencia de la penetración de otros almacenes, nuevas normas con respecto a la dispensación y distribución de medicamentos, etc.

Con los años, Vascofar ha trabajado y progresado en eficiencia manteniendo la identidad cooperativista, además, la incorporación de robots ha permitido automatizar el almacén hasta un 70% potenciando la rapidez y eficacia en la preparación de pedidos (Consejo Rector, 1999).

En julio de 2013, Aragofar se quedó con la presidencia y dirección general de Vascofar, produciéndose así la fusión entre ambas y creándose Novaltia con Fernando Castillo como director gerente de ésta y Tomás Manuel Espuny como presidente.

Según Marian Sánchez, esta fusión fue el hito más importante en toda la historia de Novaltia, ya que fue la primera vez que se produjo la unión entre dos cooperativas en España. Como dijo ella “fue un hecho muy bonito”, que se produjo para poder relanzar todo el proyecto, y de esta manera seguir creciendo las dos cooperativas juntas. A pesar de utilizar dos culturas corporativas muy distintas debido a la forma de trabajo entre Aragofar y Vascofar que son muy distintas, siendo la primera muy familiarizada y la segunda no tanto, la fusión fue una muy buena decisión y desde entonces la entidad ha ido creciendo cada vez más.

A este crecimiento positivo también le ha ayudado la evolución en paralelo con otras cooperativas vinculadas al grupo Unnefar debido a que cada vez en el entorno hay más fusiones y para poder alinearse a estas, Novaltia trata de buscar sinergias o buscar proyectos en común para ir a la par que estas y no quedarse atrás.

Por tanto, ésta fusión se planteó con la estrategia de conseguir un crecimiento por la integración cooperativista y para fortalecer las ventajas competitivas en el sector.

La sociedad comenzó con cuatro centros logísticos, 200 trabajadores y más de 1.000 farmacias. Con el tiempo ésta ha ido creciendo cada vez más y hoy en día cuenta con cinco centros logísticos y atiende a más de 4.000 farmacias bajo la marca Cruzfarma, siendo ahora el presidente Miguel Ángel Artal Lerín.

3.2. Ciclo de vida de la organización

En el apartado anterior se ha explicado cómo se formó Novaltia, pero durante estos años la sociedad ha ido creciendo y experimentando varios cambios en los que se centra el trabajo a continuación.

La cooperativa comenzó siendo la sexta empresa de distribución farmacéutica por cuota de mercado en el ranking nacional, con una facturación de 320 millones de euros (El Global, 2013).

Los dos primeros años fueron difíciles, ya que eran años de cambios con modificaciones legales que conllevaron a bajadas de precios, pero a partir de 2015 la situación comienza a cambiar y además cobran importancia las alianzas estratégicas como por ejemplo con el grupo Unnefar “*Grupo de empresas de distribución farmacéutica, comprometidas con los intereses reales de la farmacia y su función como establecimiento sanitario de proximidad*” (Grupo Unnefar, web oficial) que cuenta con la marca Cruzfarma.

La sociedad fue creciendo con los años, gracias a su apuesta por la tecnología, su mayor innovación en logística y el liderazgo en un transporte innovador y sostenible en la distribución farmacéutica, por ello, cada vez contaban con más socios y más farmacias, haciéndoles tener un mayor poder de compra a la hora de negociar los precios con los laboratorios.

Esta situación se mantuvo así hasta 2019, que fue un año complejo debido a causas como la implantación de un nuevo software y a la puesta en marcha del nuevo almacén en Vizcaya. Al igual que en 2020, que también fue un año difícil debido a la pandemia del Covid-19. Aun así, la sociedad se mantuvo firme, con un comportamiento ejemplar y obteniendo resultados muy positivos.

Hoy en día, Novaltia hace llegar medicamentos y productos farmacéuticos a todas sus farmacias socias, distribuye más de 40.000 referencias de 600 laboratorios nacionales e internacionales. Cuenta con un sistema automático que se encarga de la gestión de pedidos, un sistema logístico referente en el sector a nivel mundial y una flota de vehículos de transporte que recorren diariamente 17.000 km en 156 rutas de reparto diferentes. También ofrece servicios para empresas, residencias y hospitales (Novaltia, 2022).

3.3. Modelo de negocio principal

En una cooperativa, el modelo de negocio no es el mismo que en una empresa competitiva, ya que esta segunda se suele concretar en la forma que tiene una empresa de ganar dinero, sin embargo, el modelo de negocio de una cooperativa tiene como objetivo promover el desarrollo comunitario para maximizar el servicio y la satisfacción del cliente y asociada.

Partiendo de esta base, el modelo de negocio principal de Novaltia es la distribución de medicamentos y productos de parafarmacia de gama completa, de capital 100% farmacéutico que hace llegar diariamente todos los medicamentos y productos farmacéuticos a todas sus farmacias socias en las mismas condiciones, garantizando el acceso universal de todos los ciudadanos a la salud (Arahealth, 2021).

Cubierta la base principal de la cooperativa, hay que diseñar herramientas que aporten valor a las farmacias, por ello, Novaltia trabaja en la defensa del actual modelo de farmacia, integrando el Grupo Unnefar que ocupa la tercera posición del ranking nacional del sector de la distribución farmacéutica, facilitando a las farmacias herramientas que les permitan diferenciarse y dar una mejor atención a sus pacientes y clientes, bajo la marca Cruzfarma, que aglutina una cartera de servicios de valor para las farmacias, como Cruzfarma Red, Farmapremium y farmaoffice go. Además atiende a más de 1.000 farmacias asociadas a las que presta servicios, dando cobertura logística y de servicios en once comunidades autónomas.

Con farmaoffice go las farmacias socias de Unnefar, pueden tener una página web de la farmacia disponible y gestionarse sin esfuerzos y sin invertir mucho tiempo.

Novaltia está considerada como una empresa modelo del sector, tanto por su avanzada tecnología, ya que posee un sistema automático que se encarga de la gestión de pedidos garantizando el perfecto estado y la adecuada conservación de todos los productos, además de contar con cinco tipos diferentes de robots, como por su estructura económico-financiera.

El compromiso de Novaltia con sus farmacias y con la sociedad se traduce en un servicio eficaz y eficiente formado por un equipo multidisciplinar que trabaja en el desarrollo e implementación de nuevos servicios, aplicando I+D en todos los ámbitos de la actividad y ofreciendo soluciones integrales para facilitar el desarrollo profesional de todos los socios farmacéuticos de la cooperativa.

La eficacia del sistema permite una mayor cercanía con los socios que se plasma en la gran cantidad de servicios prestados, a través de conferencias, talleres y cursos de formación, que contribuyen al continuo reciclaje de los profesionales del sector.

Novaltia es la primera empresa de distribución farmacéutica certificada en las tres normas internacionales (Gestión de la Calidad, Gestión Medioambiental y Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo), siendo por ello un referente en el sector en cuanto a la gestión de procesos, el adecuado desempeño ambiental y la promoción de espacios de trabajo seguro y saludable.

Por ejemplo, uno de los servicios más actuales que ofrece, es la parte del cuidado integral al paciente con aportación y apoyo de las farmacias. Esto lo realiza a través de un servicio llamado “Familiados”, que consiste en una plataforma online colaborativa a través de la cual, la cooperativa pone en contacto a personas que necesitan cuidados, con cuidadorés a través de esta página web, como dice Marian Sánchez: “Novaltia convierte a las farmacias en puntos de confianza de Familiados”.

Todos estos reconocimientos manifiestan nuestra apuesta por la calidad, la mejora continua, el desarrollo sostenible de la actividad y la seguridad y salud en el trabajo, en beneficio de nuestro equipo humano, de nuestros socios y de la sociedad en su conjunto, en el marco de una adecuada política de Responsabilidad Social Corporativa.

3.4. Estructura institucional y gobernanza

En 2013 cuando se formó Novaltia, ésta contaba con cuatro centros logísticos repartidos entre Zaragoza (sede social), Bilbao, Vitoria y Calatayud. La sociedad contaba con 200 trabajadores atendiendo a más de 1.000 farmacias gracias a la fuerte implantación (más del 74% en Aragón y en torno al 30% en País Vasco).

El consejo rector de Novaltia comenzó con 12 miembros (8 de Aragofar y 4 de Vascofar) siendo el presidente Tomás Manuel Espuny y el director Fernando Castillo Monreal (El Periódico de Aragón, 2013).

En 2018 la sociedad adquirió un nuevo almacén en Bizkaia, contando así con cinco centros logísticos en total.

Hoy en día la sociedad cuenta con más de 160 personas al servicio de los farmacéuticos, lideradas por un equipo directivo con amplia experiencia profesional dentro del sector. Se trata de un equipo integrado por farmacéuticos, ingenieros, economistas, periodistas, informáticos, abogados, expertos en logística, en marketing...

El consejo rector está formado por el presidente Miguel Ángel Artal Lerín, elegido en 2017 tras la dimisión por asuntos personales de Tomás Manuel Espuny, la vicepresidenta María Gabriela Zazu Lafuente, una secretaria, una tesorera, ocho vocales y tres interventoras.

La empresa es una de las cooperativas farmacéuticas con mejor estructura económico-financiera de España y se distingue por tener una plataforma para la defensa del farmacéutico copropietario.

3.5. Relaciones externas

Novaltia forma parte del grupo Unnefar (explicado en los apartados anteriormente), que es una cooperativa de segundo grado formada por un grupo de siete cooperativas, la mayoría con establecimiento en el norte de España, pero también cuentan con una en Menorca. Este grupo se dedica a la distribución farmacéutica y son una cooperativa de segundo grado, líderes en su área de influencia y terceros en el ranking del sector a nivel nacional, con un 12% de cuota (UNNEFAR, 2021).

La diferencia entre el grupo Unnefar con respecto a la competencia es que cada una de estas siete compañías que lo forman, actúan de manera independiente entre ellas, es decir, en el día a día trabajan por su cuenta, contando cada una de estas con sus propios socios. Esto es algo muy beneficioso para cada cooperativa debido a que pueden tomar sus propias decisiones y trabajar independientemente conociendo a sus socios y atendiendo a todas sus necesidades, pero a su vez se benefician de formar parte de un gran grupo como es Unnefar, que les proporciona herramientas de desarrollo como por ejemplo para llevar a cabo la gestión de compras con los laboratorios, o toda la parte de soluciones digitales, etc.

Otra de las ventajas de pertenecer al grupo Unnefar, es que ésta cuenta con más de 4.000 socios, y a diferencia de Novaltia que tiene más de 1.000 socios, por lo que podría competir, la cooperativa de Menorca, tan solo cuenta con 40 farmacias asociadas aproximadamente, y por tanto si no formase parte del grupo no podría competir frente a las demás empresas.

Por último, con lo que respecta al tema de los costes, también el grupo ayuda a que éstos sean menores, por ejemplo a la hora de pagar los programas informáticos, no sería lo mismo que una sola cooperativa tuviese que cubrir estos gastos a que sean varias

cooperativas las que comparten los mismos sistemas y por tanto los costes se reparten entre todas.

3.6. Datos económicos

A partir de los datos económico-financieros extraídos del grupo Novaltia a través de la base de datos SABI, se puede realizar un estudio de gran importancia acerca del diagnóstico sobre la evolución pasada, la situación actual y las posibilidades futuras de la empresa.

Por tanto en este apartado se muestran los resultados obtenidos desde el año 2013 que se creó la sociedad hasta el 31 de diciembre de 2017 (último año en el que aparecen datos económicos), siendo la información analizada y elaborada de acuerdo a las Normas Internacionales de Contabilidad / Normas Internacionales de la Unión Europea (NIC/NIIF) aprobadas mediante Reglamento de la Unión Europea.

3.6.1. Análisis del Balance

El balance de situación muestra la situación actual o en una fecha determinada de la empresa, y está dividido por un lado en el activo (inversiones y lo que posee la empresa) y por el otro lado en el pasivo y el patrimonio neto (recursos que necesita la empresa).

En la tabla que tenemos a continuación (Tabla 1), aparecen las diferentes partidas que forman el Balance del grupo Novaltia y los resultados obtenidos durante estos cinco años.

Tabla 3. Balance de situación del grupo Novaltia (2013-2017)

	2017	2016	2015	2014	2013
Inmovilizado	36.599.309	37.116.073	24.196.745	24.793.565	26.091.990
Inmovilizado inmaterial	1.424.351	1.158.770	1.168.697	949.277	976.201
Inmovilizado material	15.820.208	16.190.132	13.505.750	14.718.695	15.988.237
Otros activos fijos	19.354.750	19.767.171	9.522.298	9.125.593	9.127.552
Activo circulante	80.920.083	79.263.433	73.499.243	72.608.012	71.232.836
Existencias	23.487.565	21.682.859	19.964.916	19.292.842	20.398.235

Deudores	32.737.943	33.352.378	38.062.376	37.455.528	33.852.511
Otros activos líquidos	24.694.575	24.228.196	15.471.950	15.859.642	16.982.091
Tesorería	23.252.632	23.219.873	14.917.667	15.489.472	16.555.223
TOTAL ACTIVO	117.519.392	116.379.506	97.695.988	97.401.577	97.324.826
Fondos propios	60.179.664	58.739.995	57.302.019	56.274.360	54.933.366
Capital suscrito	23.121.734	22.635.458	22.381.766	22.065.509	20.825.937
Otros fondos propios	37.057.931	36.104.537	34.920.253	34.208.851	34.107.429
Pasivo fijo	23.495.802	25.636.961	8.500.172	8.858.304	9.044.416
Acreedores a L.P.	20.535.009	22.757.070	5.617.841	6.006.783	6.327.583
Otros pasivos fijos	2.960.793	2.879.891	2.882.332	2.851.521	2.716.833
Provisiones	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Pasivo líquido	33.843.926	32.002.550	31.893.796	32.268.913	33.347.045
Deudas financieras	8.985.422	8.595.755	6.136.955	6.426.299	6.874.038
Acreedores comerciales	23.143.551	21.296.900	23.737.808	23.843.525	24.279.388
Otros pasivos líquidos	1.714.952	2.109.896	2.019.034	1.999.088	2.193.620
TOTAL PASIVO Y CAPITAL PROPIO	117.519.392	116.379.506	97.695.988	97.401.577	97.324.826

Fuente: Cuentas anuales del grupo Novaltia (SABI)

Con respecto al activo, a primera vista se puede observar la gran diferencia entre el activo no corriente y el activo corriente durante los cinco años, siendo este último más del doble que el primero. Esto significa que es mayor la liquidez de la empresa y por tanto hay menor riesgo de caer en una insolvencia técnica.

Lo mismo sucede con el patrimonio neto con respecto al pasivo, que está por encima, siendo por tanto positiva la situación financiera de la entidad.

Por último resaltar, que con el paso de los años, también las cifras han ido aumentando positivamente, llegando a obtener en 2017 unos resultados de más de 117 millones de euros.

3.6.2. Resultado económico

El resultado económico (resultado del ejercicio) se puede definir como la diferencia entre los ingresos y gastos que son imputables contablemente a un ejercicio económico. A continuación (Tabla 2) se muestra el resultado del ejercicio de Novaltia desde el año 2013 hasta el año 2017.

Tabla 4. Resultado económico del grupo Novaltia (2013-2017)

	2017	2016	2015	2014	2013
Ingresos de explotación	316.539.962	311.146.166	300.569.684	300.049.206	260.044.985
Importe neto Cifra de Ventas	316.042.524	310.553.782	300.089.134	299.694.341	259.565.578
Consumo de mercaderías y de materias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado bruto	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Otros gastos de	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

explotación					
Resultado Explotación	2.222.974	2.013.754	1.609.024	1.587.440	2.920.764
Ingresos financieros	169.626	183.053	255.617	251.694	597.799
Gastos financieros	240.649	230.196	246.406	341.640	528.330
Resultado financiero	-71.023	-47.143	9.211	-89.947	69.469
Result. Ordinario antes de impuestos	2.151.951	1.966.611	1.618.235	1.497.493	2.990.233
Impuesto sobre sociedades	332.361	342.979	311.843	291.480	522.301
Resultado Actividades Ordinarias	1.819.590	1.623.632	1.306.391	1.206.013	2.467.932
Ingresos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Gastos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultados actividades extraordinarias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado del Ejercicio	1.819.590	1.623.632	1.306.391	1.206.013	2.467.932

Fuente: Cuentas anuales del grupo Novaltia (SABI)

Observando la tabla, se puede ver que los ingresos de explotación han sido muy elevados durante los cinco años, es decir, la empresa ha obtenido unas cifras muy positivas desde que se produjo la fusión entre Aragofar y Vascofar, de hecho, Novaltia ha ido creciendo tanto en ventas como en beneficios con el paso de los años, obteniendo en 2017 un ingreso de explotación superior a 316 millones de euros.

Con respecto al resultado del ejercicio, las cifras obtenidas finalmente también son muy elevadas ya que han ido aumentando cada año más, al margen del año 2013, que se obtuvo un resultado del ejercicio por encima del resto de los años debido a que tuvieron menos gastos en la compañía y por tanto el resultado de explotación fue muy elevado.

Como conclusión tras analizar los resultados obtenidos por la empresa durante estos cinco años, se puede afirmar que la empresa ha ido creciendo cada vez más y esto es gracias a las nuevas tecnologías implantadas y a todas las inversiones realizadas por la cooperativa con el fin de innovar, sobre todo en lo que respecta el tema del transporte para realizar la distribución de medicamentos, por tanto, al obtener cada vez mayores beneficios, la sociedad puede invertir todavía más en mejorar todos sus sistemas y en realizar más compras y ventas y por tanto seguir creciendo en los próximos años futuros.

3.6.3. Fuentes de ingresos y gastos principales

Es muy importante para una empresa obtener sus ingresos de varias fuentes, debido a que si una deja de ser productiva, siempre tendrá a las demás como respaldo. Además al tener más fuentes, se amplían las posibilidades de ganar más dinero y conseguir todos sus objetivos (Banco Caja Social, 2020).

En el caso de Novaltia, aproximadamente el 80% de los ingresos obtenidos son resultado de la venta de los medicamentos y el 20% restante se obtiene de otros servicios realizados por la cooperativa. Por tanto se podría decir que esta sociedad vive del medicamento, aunque hay que tener en cuenta que cada vez están bajando más de precio y eso es un inconveniente para las empresas dedicadas a esto y por ello la importancia de desarrollar nuevos servicios que proporcionen ingresos.

Este tema se trató en la entrevista con Marian Sánchez, pero al fin y al cabo, como dijo ella, el objetivo de Novaltia no es ganar dinero, sino proporcionar el mejor servicio a sus socios y reinvertir los beneficios obtenidos en el desarrollo de nuevos servicios que

ponen a su disposición. Por lo tanto, a pesar de que disminuya el precio del medicamento, que es la fuente de ingresos principal de la cooperativa o en un futuro, la entidad obtenga menos ganancias, ésta estará cumpliendo su objetivo principal y su misión como cooperativa farmacéutica, si cubre todas las necesidades de las farmacias en un momento puntual y les hace llegar todos los productos lo más rápido posible.

“Obviamente la cooperativa no es una ONG”, como dice la presidenta de comunicación corporativa de Novaltia, y les interesa obtener beneficio, aunque no sea el objetivo principal y por tanto si pueden cumplir su misión y a su vez conseguir elevados resultados económicos mejor y para ello pueden invertir en proporcionar otros servicios en un futuro.

Con respecto a los gastos principales en los que incurre Novaltia, la mayoría son los relacionados con la distribución de productos farmacéuticos, por ejemplo las rutas de reparto, ya que la entidad tiene que proporcionar los medicamentos a más de 1.000 farmacias asociadas y éstas a pesar de que se encuentran por la zona norte de España, al igual que las cooperativas de Novaltia, hay algunas rutas con mayor dificultad de acceso que les proporcionan más gastos a la sociedad.

Además hoy en día, el funcionamiento de los cinco almacenes depende sobre todo de la alta tecnología con la que cuentan, ya poseen una gran variedad de robots que sirven para almacenar e identificar los productos en el momento que se requieren y éstos también suponen un gran gasto.

Finalmente el coste de personal también supone un gran gasto para la sociedad, ya que para mantener el funcionamiento de éstos almacenes, se necesitan, mínimo un farmacéutico por cada uno de los cinco almacenes, técnicos encargados de supervisar toda la tecnología requerida, administradores y contables para llevar todas las cuentas de la empresa, los empleados relacionados con el momento de la distribución, etc.

3.6.4. Evolución en el tiempo de la situación económica

El último punto a tratar con respecto a los datos económicos obtenidos por Novaltia, es la evolución que ésta ha tenido desde que se fusionaron las dos cooperativas Aragofar y Vascofar.

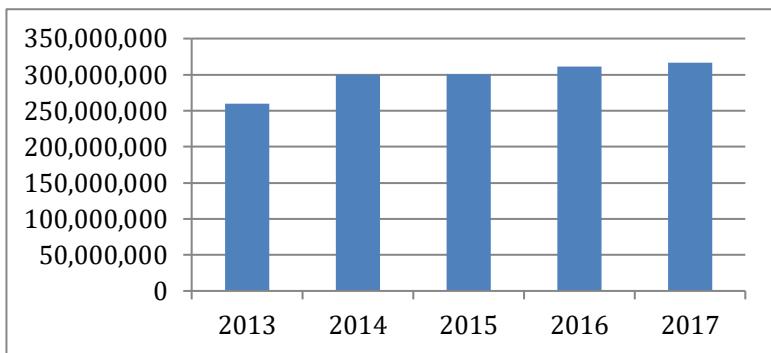
Es verdad que muchas veces las ventas son unas y los beneficios son otros, ya que Novaltia invierte mucho dinero en varios proyectos, pero aun así, la cooperativa ha ido creciendo cada vez más con el paso del tiempo.

Como bien se ha visto en el balance y en el resultado del ejercicio, la cooperativa ha ido creciendo exponencialmente desde 2013 hasta 2017, y a partir de este año (que no aparecen más cifras en SABI), en general, la situación económica también ha ido evolucionado positivamente como ha dicho Marian Sánchez en la entrevista realizada el 29/09/22. Se ha producido un crecimiento en ventas, que a su vez les permite realizar varias inversiones, por ejemplo en 2016, Novaltia invirtió varios millones en mejorar la robótica de sus almacenes, que en un futuro les producen mayores beneficios. Ahora por ejemplo, en el almacén principal de Zaragoza, se está invirtiendo también en una nueva planta que les supone aproximadamente veinticinco millones de euros. Por tanto en un futuro, se espera que la situación se mantenga así o incluso que vaya a mejor, debido a que cada vez los almacenes tienen más capacidad y los repartos se realizan más rápido y de forma más eficiente.

Además hay muchos pedidos al día y otros que se preparan a parte y por tanto las tendencias y la tecnología van cambiando y evolucionando con los años y hay que adaptarse a todos estos cambios para seguir creciendo y no quedarse atrás con respecto a la competencia.

Finalmente hay que destacar la situación de la cooperativa en el año 2020, en el que se produjo la pandemia del Covid-19. A pesar de que fue un año muy duro para toda la población, que hizo que mucha gente perdiese su trabajo y que en general fue un gran parón para la economía de España, para las empresas dedicadas al sector farmacéutico esta situación fue diferente y en el caso de Novaltia incluso se obtuvieron beneficios debido a que principalmente éste sector siguió funcionando para poder proporcionar medicamentos a todas las personas que los requerían, y sobre todo la gran cantidad de mascarillas y geles hidroalcohólicos que se vendieron, etc. Por tanto es un año, que en cuanto a cifras se mantiene a parte a la hora de seguir una evolución y unas comparaciones de los resultados económico financieros de todos los años.

Gráfico 1. Evolución de los ingresos de explotación (2013-2017)



Fuente: Cuentas anuales del grupo Novaltia (SABI)

4. ANÁLISIS DE IMPACTO

El último punto de este Trabajo de Fin de Grado y de hecho el más importante, trata de plasmar todas las ideas elaboradas en los puntos anteriores con respecto al análisis del contexto socio económico en España y el funcionamiento de las cooperativas dedicadas a la distribución farmacéutica, para ver finalmente el análisis de impacto que han causado éstas en la sociedad y concretamente Novaltia.

Para empezar y llegados a este punto, hay que saber diferenciar claramente entre una empresa privada y una cooperativa, siendo el objetivo principal de las empresas privadas el de maximizar el rendimiento de los accionistas y conseguir mayores beneficios y el de una cooperativa promover el desarrollo comunitario para maximizar el servicio y satisfacer al cliente y a sus asociados.

Novaltia por tanto, cumple con éste objetivo, haciendo llegar diariamente todos los medicamentos y productos farmacéuticos a todas sus farmacias socias y de ésta forma maximizando tanto su servicio como la satisfacción al cliente.

De hecho, ésta cooperativa contribuye en gran medida al desarrollo social y económico de su entorno ya que tiene un equipo multidisciplinar formado por una gran plantilla de trabajadores, además cuenta con una tecnología muy avanzada que se encarga de la gestión de los pedidos en perfecto estado y de la adecuada conservación de todos los productos, debido a que los almacenes de Novaltia se encuentran entre unos 15 y 25 grados, pero hay productos que necesitan estar entre 2 y 8 grados, tanto en el almacén como en los camiones a la hora de realizarse la distribución con los socios.

En todo éste proceso, participan hasta cinco tipos diferentes de robots, que a través de un procedimiento ágil y supervisado siempre por farmacéuticos, ya que Novaltia cuenta

con al menos uno en todos sus almacenes, cada día mantienen 40.000 referencias de stock activas y por ello es posible vender más de 200.000 unidades al día en el menor tiempo posible (Novaltia, 2022).

En el momento de distribuir los productos farmacéuticos desde el almacén hasta las farmacias, Novaltia realiza aproximadamente 156 rutas al día, recorriendo unos 14.000 kilómetros al día en un área de distribución de 81.000 kilómetros cuadrados.

Con todas éstas características, se podría decir que Novaltia es un gran referente en el sector con respecto a la gestión de procesos, considerándose incluso como una de las mejores y más avanzadas de Europa.

Además la cooperativa apuesta por una mejora continua, realizando más inversiones e innovaciones a través de una adecuada política de Responsabilidad Social Corporativa y promoviendo el empleo para crear oportunidades comerciales. Cuenta con un modelo solidario de distribución que les permite una mayor cercanía con todos sus socios y a su vez también todos ellos tienen derecho a participar y proponer nuevos cambios para la cooperativa.

Gracias a este modelo solidario de distribución, Novaltia atiende de igual forma a todos y cada uno de sus socios, además de ofrecer servicios de valor añadido para mejorar la gestión, la formación y la atención a sus clientes, manteniendo así el modelo actual de farmacia (Fedifar, 2015).

Finalmente destacar que Novaltia está considerada como una Sociedad Ortodoxa, es decir, el equipo toma decisiones racionales basándose en lo mejor para el socio y para sus necesidades como se ha explicado anteriormente y con el fin de maximizar su utilidad y no los beneficios de la compañía.

5. CONCLUSIONES

Como conclusiones principales de este trabajo destacan las siguientes. En primer lugar, poner de manifiesto la importancia de las cooperativas y también su poca visibilidad, sobre lo que son y cuáles son sus objetivos principales a diferencia de las empresas capitalistas.

En segundo lugar, las cooperativas son entidades esenciales para el desarrollo sostenible, cuyo objetivo principal es la satisfacción de las necesidades socio-

económicas de sus clientes, en vez de la obtención del máximo beneficio, que es el objetivo principal de una empresa privada.

En cuanto a la distribución de productos farmacéuticos, aparece la tercera conclusión, ya que en España la mayoría de las entidades que realizan esta función son cooperativas y no empresas privadas, y esto es debido a que las cooperativas se preocupan por hacer llegar los medicamentos a todos sus socios, ofreciendo el mejor servicio y sin importarles la zona geográfica en la que se sitúen, sin embargo, las empresas no actúan de la misma manera porque no les interesa incidir en más gastos con la venta de medicamentos a clientes que vienen en zonas de difícil acceso.

Con respecto a Novaltia, la conclusión más importante es que se formó mediante la fusión de dos cooperativas, siendo esto la primera vez que ocurría en España, además forma parte del grupo Unnefar junto con seis cooperativas más, pero cada una de estas actúa independientemente del resto, beneficiándose así de los pros de trabajar por separado y de los pros de formas parte del mismo grupo. Otra conclusión es que, con el tiempo, Novaltia ha experimentado un crecimiento notable y esto es gracias a su apuesta por la tecnología, y a las inversiones realizadas, sobre todo, en innovaciones que le han permitido crecer cada vez más siendo hoy en día la sexta empresa de distribución farmacéutica por cuota de mercado en el ranking nacional.

Finalmente y como conclusión general del trabajo, Novaltia cuenta con un modelo solidario de distribución que le permite una mayor cercanía con todos sus socios y por ello ha causado un impacto muy positivo en la sociedad, maximizando todos sus servicios y proporcionando la mayor satisfacción al cliente. La cooperativa está considerada como una Sociedad Ortodoxa que se basa en conseguir lo mejor para el socio.

6. BIBLIOGRAFÍA

AGENCIA ESPAÑOLA DE MEDICAMENTOS Y PRODUCTOS SANITARIOS (AEMPS) (2014): “Cómo se regulan los Medicamentos y Productos Sanitarios en España”. Disponible en:

https://www.aemps.gob.es/publicaciones/publica/regulacion_med-PS/v2/docs/reg_med-PS-v2-light.pdf?x10638

ASEFARMA (2020): “¿Cómo es la distribución de los productos farmacéuticos?”. Blog-farmacia. Disponible en: <https://www.asefarma.com/blog-farmacia/como-es-la-distribucion-de-los-productos-farmaceuticos#:~:text=La%20distribuci%C3%B3n%20de%20f%C3%A1rmacos%20y,dispensaci%C3%B3n%20realizado%20por%20el%20farmac%C3%A9utico>

BOE: Ley 25/1990, de 20 de diciembre, del Medicamento, nº 306, pp. 38228-38246. Disponible en: <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1990-30938>

BRUQUE CÁMARA, S. J. (2001): “Ventaja competitiva, tecnologías de la información y factores humanos y de gestión”. Tesis Doctoral, junio 2001, pp.227-302. Disponible en: <https://ruja.ujaen.es/bitstream/10953/307/1/8484390861.pdf>

BRUQUE CÁMARA, S. J.; VARGAS SÁNCHEZ, A.; HERNÁNDEZ ORTIZ, M. J. y MOYANO FUENTES, J. (2002): “¿Son más competitivas las sociedades cooperativas? Un análisis en el sector de la distribución farmacéutica”. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 42, noviembre 2002, pp. 131-157. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/174/17404206.pdf>

BUENDÍA MARTÍNEZ, I.; CÔTÉ, A. (2014): “Desarrollo territorial rural y cooperativas: un análisis desde las políticas públicas”. Cuadernos de desarrollo rural, 11 (74), 35-54. Disponible en: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0122-14502014000200003

CHAVES, RAFAEL (2012): “Las políticas públicas y las cooperativas”. Ekonomiaz, nº 79, 1º cuatrimestre, 2012. Disponible en: <https://roderic.uv.es/bitstream/handle/10550/39635/072384.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

COMISIÓN NACIONAL DE LOS MERCADOS Y LA COMPETENCIA (CNMC) (2022): “Estudio sobre el mercado de distribución mayorista de medicamentos”. Disponible en: <https://www.cnmc.es/sites/default/files/4171318.pdf>

COQUE MARTÍNEZ, J. (2008): “Puntos fuertes y débiles de las cooperativas desde un concepto amplio de gobierno empresarial”. REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos, nº 95, 2ºcuatrimestre 2008, pp. 65-93. Disponible en: <https://webs.ucm.es/info/revesco/txt/REVESCO%20N%2095.3%20Jorge%20COQUE%20MARTINEZ.htm>

DE PASCUALE, JAVIER (2017): “Modelos de negocio: las ventajas del cooperativo frente al tradicional”. Diario: Comercio y Justicia. Disponible en: <https://comercioyjusticia.info/informacion-general/modelos-de-negocio-las-ventajas-del-cooperativo-frente-al-tradicional/#:~:text=Se%20trata%2C%20en%20suma%2C%20de,comunidad%20en%20su%20propio%20sostenimiento.>

EL GLOBAL (2013): “Vascofar y Aragofar dan el visto bueno a su fusión para crear Novaltia”. Dispoible en: https://elglobal.es/hereroteca/vascofar-y-aragofar-dan-el-visto-bueno-a-su-fusion-para-crear-novaltia-jaeg_760786/

ESIM, SIMEL. (2015): “Las cooperativas son esenciales para el desarrollo económico”. OIT: Organización Internacional del Trabajo. Disponible en: https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/comment-analysis/WCMS_303815/lang--es/index.htm

FEDIFAR (2015). Página oficial. Disponible en: <https://fedifar.net/>

GODÁS, LUÍS (2006): “La distribución”. Revista Offfarm, vol.25. Issue 10, noviembre 2006, pp. 116-120. Disponible en: <https://www.elsevier.es/en-revista-offfarm-4-articulo-la-distribucion-13095510>

GONZÁLEZ, J. M.; GARCÍA, S. (2020): “El desabastecimiento y la escasez de medicamentos”. OCU: Organización de Consumidores y Usuarios. Disponible en: <https://www.ocu.org/salud/medicamentos/informe/razones-desabastecimiento-medicamentos>

HERALDO DE OREGÓN (2013): “Las cooperativas farmacéuticas vasca y aragonesa crean Novaltia”. Revista de prensa. Disponible en: <https://heraldodeoregon.wordpress.com/2013/07/01/las-cooperativas-farmaceuticas-vasca-y-aragonesa-crean-novaltia/>

INSTITUTO ARAGONES DE FOMENTO (IAF) (2021): “Asociados Novaltia Sociedad Cooperativa”. Arahealth: Aragón Health Cluster. Disponible en: <https://arahealth.com/asociados/novaltia/>

MARTÍNEZ-CARRASCO PLEITE, F.; EID, M. (2017): “El nivel de conocimiento y la reputación social de las empresas cooperativas”. CRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº91, pp. 5-29. Disponible en: <https://roderic.uv.es/bitstream/handle/10550/64142/8865-35403-1-PB.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

MARTINEZ CHARTERINA, A. (2015): “Las cooperativas y su acción sobre la sociedad”. REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos, nº. 117, enero-abril, 2015, pp. 34-49. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/367/36735416003.pdf>

MUÑOZ ESCUDERO, I. (2019): “El sector farmacéutico: la distribución farmacéutica en España y en Europa”. Disponible en:
<https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/45750/TFG-E-989.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

NOVALTIA (s.f). Página oficial. Disponible en: <https://www.novaltia.es/>

PELLÓN, A. E. (1996): “La distribución farmacéutica cooperativa en la asistencia sanitaria”. REVESCO: revista de estudios cooperativos, (62), 171-176. Disponible en:
[LaDistribucionFarmaceuticaCooperativaEnLaAsistenci-1148516.pdf](#)

PUBLIMAS DIGITAL (2022): “Novaltia presenta farmaoffice go, Cruzfarma Red y Farmapremiun”. Revista. ImFarmacias. Disponible en:
<https://www.imfarmacias.es/noticia/29132/novaltia-presenta-farmaoffice-go-cruzfarma-red-y-farmapremiun.html>

SANZ, M. M (2012): “Sistema Español de Farmacovigilancia: cómo se trabaja en farmacovigilancia en España”. Indice Rev Estadística y Soc, 3, 1999-2002. Disponible en: <http://www.revistaindice.com/numero%2052/p16.pdf>

UNNEFAR (s.f). Página oficial. Disponible en: <https://unnefar.es/es>

7. ANEXOS

ANEXO I

Tabla 1. Número de empresas de distribución en Europa (año 2000)

País	Número de empresas	Número de almacenes	Nº de habitantes por empresa de distribución (en miles)
Alemania	17	130	4.824
Austria	9	26	897
Bélgica	27	50	378
Dinamarca	3	10	1.767
España	99	191	398
Finlandia	2	9	2.585
Francia	6	193	9.850
Grecia	124	129	85
Holanda	14	36	1.125
Irlanda	4	11	926
Italia	193	281	295
Luxemburgo	3	3	210
Noruega	3	6	1.481
Portugal	22	39	453
Reino Unido	15	53	3.933
Suecia	2	7	4.433
Suiza	6	14	1.190

Fuente: Farmaindustria (2001).

ANEXO II

Tabla 2. Tipos de políticas de fomento de las cooperativas

1. Políticas *soft*. Políticas dirigidas a crear un entorno favorable a las empresas

Medidas institucionales

- Dirigidas a la forma jurídica en tanto que actor privado.
- De reconocimiento de la capacidad de operar de las cooperativas en todo sector de actividad económica, eliminando los obstáculos si los hubiere.
- De reconocimiento de las cooperativas como actor político, interlocutor en la elaboración y en la ejecución de políticas públicas.
- De impulso de organismos públicos de fomento de las cooperativas.

Medidas de carácter cognitivo

- De difusión y conocimiento de las cooperativas por la sociedad.
- De fomento de la formación en materia de cooperativas.
- De fomento de la investigación sobre cooperativismo.

2. Políticas *hard*. Políticas económicas de fomento empresarial

Medidas de oferta, dirigidas a mejorar la competitividad de las empresas cooperativas

- Medidas presupuestarias, fiscales y de apoyo financiero; medidas de apoyo técnico, formativo, etc. Se distinguen atendiendo al ciclo de vida de la empresa (según sea la fase de creación o de desarrollo empresarial) y a la función empresarial a fortalecer (financiación, consultoría/asesoramiento, formación, empleo y gestión de recursos humanos, cooperación y redes, I+D e innovación, calidad, nuevas tecnologías de la información y la comunicación, espacio físico, etc.).

Medidas de demanda, dirigidas al nivel de actividad de las cooperativas

- Facilitar el acceso a los mercados extranjeros y los mercados públicos.

Fuente: Adaptado de Chaves (2010:573).

ANEXO III

Tabla 3. Balance de situación del grupo Novaltia (2013-2017)

	2017	2016	2015	2014	2013
Balance de situación					
Inmovilizado	36.599.309	37.116.073	24.196.745	24.793.565	26.091.990
Inmovilizado inmaterial	1.424.351	1.158.770	1.168.697	949.277	976.201
Inmovilizado material	15.820.208	16.190.132	13.505.750	14.718.695	15.988.237
Otros activos fijos	19.354.750	19.767.171	9.522.298	9.125.593	9.127.552
Activo circulante	80.920.083	79.263.433	73.499.243	72.608.012	71.232.836
Existencias	23.487.565	21.682.859	19.964.916	19.292.842	20.398.235
Deudores	32.737.943	33.352.378	38.062.376	37.455.528	33.852.511
Otros activos líquidos	24.694.575	24.228.196	15.471.950	15.859.642	16.982.091
Tesorería	23.252.632	23.219.873	14.917.667	15.489.472	16.555.223
Total activo	117.519.392	116.379.506	97.695.988	97.401.577	97.324.826
	2017	2016	2015	2014	2013
Fondos propios	60.179.664	58.739.995	57.302.019	56.274.360	54.933.366
Capital suscrito	23.121.734	22.635.458	22.381.766	22.065.509	20.825.937
Otros fondos propios	37.057.931	36.104.537	34.920.253	34.208.851	34.107.429
Pasivo fijo	23.495.802	25.636.961	8.500.172	8.858.304	9.044.416
Acreedores a L. P.	20.535.009	22.757.070	5.617.841	6.006.783	6.327.583
Otros pasivos fijos	2.960.793	2.879.891	2.882.332	2.851.521	2.716.833
Provisiones	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Pasivo líquido	33.843.926	32.002.550	31.893.796	32.268.913	33.347.045
Deudas financieras	8.985.422	8.595.755	6.136.955	6.426.299	6.874.038
Acreedores comerciales	23.143.551	21.296.900	23.737.808	23.843.525	24.279.388
Otros pasivos líquidos	1.714.952	2.109.896	2.019.034	1.999.088	2.193.620
Total pasivo y capital propio	117.519.392	116.379.506	97.695.988	97.401.577	97.324.826

Fuente: Cuentas anuales del grupo Novaltia (SABI)

ANEXO IV

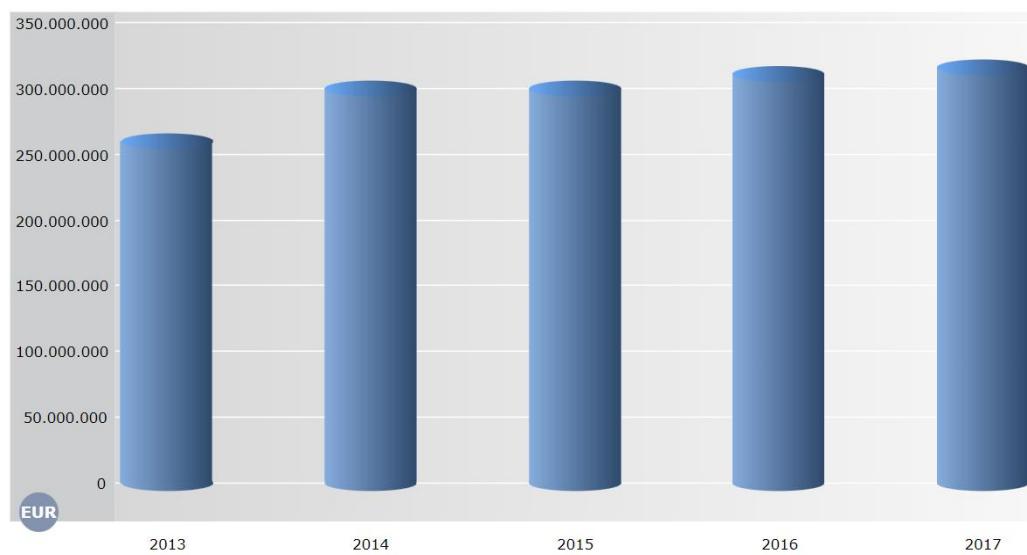
Tabla 4. Resultado económico del grupo Novaltia (2013-2017)

	2017	2016	2015	2014	2013
Cuentas de pérdidas y ganancias					
Ingresos de explotación	316.539.962	311.146.166	300.569.684	300.049.206	260.044.985
Importe neto Cifra de Ventas	316.042.524	310.553.782	300.089.134	299.694.341	259.565.578
Consumo de mercaderías y de materias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado bruto	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Otros gastos de explotación	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado Explotación	2.222.974	2.013.754	1.609.024	1.587.440	2.920.764
Ingresos financieros	169.626	183.053	255.617	251.694	597.799
Gastos financieros	240.649	230.196	246.406	341.640	528.330
Resultado financiero	-71.023	-47.143	9.211	-89.947	69.469
Result. ordinarios antes Impuestos	2.151.951	1.966.611	1.618.235	1.497.493	2.990.233
Impuestos sobre sociedades	332.361	342.979	311.843	291.480	522.301
Resultado Actividades Ordinarias	1.819.590	1.623.632	1.306.391	1.206.013	2.467.932
Ingresos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Gastos extraordinarios	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultados actividades extraordinarias	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Resultado del Ejercicio	1.819.590	1.623.632	1.306.391	1.206.013	2.467.932

Fuente: Cuentas anuales del grupo Novaltia (SABI)

ANEXO V

Gráfico 1. Evolución de los ingresos de explotación (2013-2017)



Fuente: Cuentas anuales del grupo Novaltia (SABI)