

“Nosotros no vendemos máquinas, sino que creamos sistemas SPD, esa es nuestra diferencia”

FARMADOSIS NACE PARA CUBRIR LAS NECESIDADES DE LA SOCIEDAD RESPECTO A LA DISTRIBUCIÓN Y DOSIFICACIÓN DE FÁRMACOS (SPD). TRABAJAN PARA DESARROLLAR Y FACILITAR EL TRABAJO AL FARMACÉUTICO, LAS RESIDENCIAS Y LOS CENTROS HOSPITALARIOS.



En los últimos años se han convertido en líderes en España, y han dado el salto internacional. Actualmente están instalados en toda Europa, Arabia Saudí, Australia, parte de Sudamérica y México. También trabajan conjuntamente con una empresa japonesa para entrar en el mercado asiático. Con su sede principal en Palma de Mallorca, trabajan en la unión de recursos técnicos de ingeniería y desarrollo. Han ido aumentando su abanico de hardware y software dando respaldo a más 100 farmacias a nivel nacional, con el único objetivo de ofrecer el sistema SPD más avanzado en el mercado, respaldado por su software e implementado con sus robots.

Beneficios

Hablamos con **Asier Zubillaga Cerdan**, CEO y cofundador de Farmadosis, quien nos explica la filosofía de la empresa. “Lo que hemos realizado en Farmadosis desde el principio no es solo vender un producto o productos en concreto, sino que nos hemos dedicado al desarrollo del sistema SPD desde el comienzo, desde la atención al paciente y la pauta del médico, hasta la toma al final por el usuario”.



En todo este proceso han desarrollado sistemas, productos y soluciones que conjuntamente permiten dar un buen servicio al paciente, e incluso han participado en una tesis doctoral sobre 200 personas para ver las mejoras que produce el sistema. *“La mitad tomaban la medicación de manera convencional y la otra mitad con el sistema Farmadosis de SPD. Dependiendo de la patología, se han observado mejoras entre un 20 y un 30% en los pacientes, y han disminuido los ingresos hospitalarios o agudos de urgencias en un 80%. En definitiva, se traduce en una mejora en la salud de las personas y un ahorro económico en el sistema de la Seguridad Social, que cada día preocupa más”*, explica Zubillaga.

Crecimiento

Tan solo cuatro años después de su nacimiento en 2012, Farmadosis ha pasado de lanzar una plataforma online de trazabilidad de medicamentos (SPD) a comercializar sus productos y servicios a nivel mundial.

Tal y como nos explica el CEO, *“en 2015 hemos realizado más de 20 instalaciones en España, además de las internacionales. Y para 2016 tenemos la previsión de llegar a 30 instalaciones. Como novedad para este año hemos desarrollado una máquina propia junto con una empresa japonesa, que creemos que va a revolucionar el mercado, dando una mayor seguridad y calidad al sistema SPD”*. Se trata de un nuevo robot de emblistado que tiene controles de humedad, temperatura, fabricación constante, y el aspecto más diferenciador, *“un sistema de dispensación automática para las medias pastillas o pastillas no calibradas, que es el problema de los robots normales, que todo lo que no está calibrado hay que ponerlo a mano, y eso se traduce en errores que son transmitidos al paciente, aunque sean pocos”*.

Con sus sistemas robotizados pueden adaptarse a las necesidades específicas de cada farmacéutico. Cuentan con la más amplia gama de robots, material consumible, accesorios y todo lo necesario para el SPD. Su servicio integral tiene como objetivo una fácil dispensación de la medicación a los pacientes, minimizando el riesgo de errores



en la dosificación y los horarios de las tomas. El resultado es eficacia en la gestión de personal, económica y de los recursos.

Diferenciación

En opinión de Zubillaga, lo que hoy en día les distingue de su competencia es *“que nosotros no somos solo un fabricante de robots, sino que creamos el sistema, y de hecho somos la primera empresa en España que ha obtenido este año la ISO 9001 sobre los servicios SPD, tanto a nivel empresarial, como en todas las farmacias allegadas al sistema”*.

En cuanto a la inversión, su catálogo comprende desde los sistemas manuales a los sistemas más modernos, por lo que una farmacia puede semi-automatizarse a partir de 2.000 euros, hasta los 60.000-90.000 euros. Por otro lado los sistemas automatizados suponen un ahorro importante en consumibles y disponemos de un servicio de mantenimiento que se adapta a las necesidades de cada cliente partiendo de un servicio básico muy económico.

Zubillaga explica los detalles del servicio que ofrecen a sus clientes. *“Tenemos puntos de asistencia técnica en toda España, damos un servicio online de 24 horas los 7 días de la semana y un servicio presencial particularizado para cada cliente pudiendo tener un tiempo de respuesta de menos de dos horas. La vida útil del robot está valorada en más de diez años, y nuestra empresa además tiene planes renove, y cada 5 años ofrecemos la posibilidad, muy atractiva para nuestros clientes, de tener la última tecnología”*.

Innovación

En Farmadosis tienen como premisa la innovación. Por eso van actualizando periódicamente sus sistemas a la última tecnología, aplicaciones APP, frameworks, hardware y personal humano.

Ser pioneros en España en el campo de I+D es lo que les ha permitido desarrollar hardware y software propio, y exportarlo a otros países sobre la base de tres pilares fundamentales: rendimiento, precio y adapta-



Asier Zubillaga

bilidad. En palabras del CEO *“la automatización farmacéutica tiene como objetivo facilitar el trabajo del farmacéutico mediante la implementación de robots que gestionan el proceso de dosificación de medicamentos (moléculas). En Farmadosis somos pioneros en I+D en nuevas estructuras de trabajo. La comunicación con el robot es trazada desde nuestro software pudiendo controlar paso a paso los procesos de ejecución y verificación de las sachets (bolsas de medicinas)”*.

Al crear el proceso de la automatización, minimizan el fallo humano y, si a ese proceso le suman una supervisión digital, los riesgos de emplear mal la medicación se reducen considerablemente. *“La filosofía de Farmadosis es trabajar para mejorar el rendimiento de los sistemas SPD ofreciendo al mismo tiempo beneficios al paciente”*, explica Zubillaga, *“nosotros no vendemos máquinas, sino que creamos sistemas SPD, esa es nuestra diferencia, enseñamos al cliente a realizar un sistema SPD, homologado, con la ISO y de calidad”*.+