

# La misión de Ti-Medi es hacer más sencilla, eficiente y segura la gestión del SPD

LA VISIÓN DE TI-MEDI ES AYUDAR A MEJORAR LA CALIDAD DE VIDA DE LAS PERSONAS SIMPLIFICANDO LA GESTIÓN DE LA MEDICACIÓN. DESDE ESTA EMPRESA, PRETENDEN DEMOCRATIZAR LA TECNOLOGÍA DEL SPD, PARA QUE SE ADAPTE A LAS NECESIDADES REALES DEL FARMACÉUTICO Y A LA CAPACIDAD DE INVERSIÓN DE TODAS LAS FARMACIAS.

La transformación digital ha sido acelerada por la crisis sanitaria que ha generado el Covid-19. **Rafael Tibau, Marc Tarruell y Rafa Tibau Jr.**, farmacéuticos y socios fundadores de Ti-Medi, avisan de que la adopción de tecnología ya no es una opción si se quiere seguir entregando valor a los consumidores, que cada vez son más exigentes. *“Es un buen momento para plantearnos cómo nos vamos a diferenciar de los competidores, presentes y futuros, y dar una buena razón al consumidor empoderado de venir a nuestra farmacia”,* exponen.

*“Como farmacéuticos titulares, creemos que nuestra mejor baza para fidelizar a los clientes en esta nueva era reside en la farmacia de servicios centrada en el paciente”,* afirman. Bajo su punto de vista, la única forma para seguir siendo tan relevantes en la sociedad consiste en la atención farmacéutica y todos los servicios que se puedan aportar a los pacientes.



De izda. a dcha.: Rafa Tibau Jr., Marc Tarruell y Rafael Tibau

El Sistema Personalizado de Dosificación (SPD) es uno de los servicios que una farmacia asistencial puede ofrecer. La misión de Ti-Medi es proveer a la farmacia de las mejores soluciones tecnológicas para hacer más sencilla, eficiente y segura la gestión del SPD. *“Siendo más ambiciosos, nuestra visión es ayudar a mejorar la calidad de vida de las personas simplificando la gestión de la medicación”,* matizan.

Les preguntamos por cómo fue el último año para su compañía. Responden que fue muy bueno, *“con un crecimiento superior al 25%”,* y que pudieron consolidar un equipo humano espectacular. Tienen claro que una empresa es el reflejo de las personas que la forman y, sin duda, ésta es su clave para seguir aportando valor a sus clientes en los próximos años.

### Su altavoz

Acto seguido, destacan que, para ellos, el cliente siempre es lo primero. Precisamente, este año han mejorado sus procesos y capacidades para que la transición al SPD automático sea lo más fácil y llevadera posible. *“Hemos invertido muchísimo en nuestro equipo de formadores y técnicos. Los formadores son farmacéuticos con amplia experiencia en la elaboración de SPD en la Oficina de Farmacia”,* aclaran. Por otro lado, el equipo técnico está formado y certificado en Corea, de la mano de su partner Hanmi-JVM. Este tándem entre formadores farmacéuticos y técnicos de grado superior les entrega *“una ventaja competitiva”,* ya que todos sus clientes están *“encantados con el servicio”.* Al final, ellos son su *“altavoz”.*

Pretenden *“democratizar la tecnología del SPD”* para que se adapte a las necesidades reales del farmacéutico y a la capacidad de inversión de todas las farmacias. Además, han creado un equipo de desarrollo de software multidisciplinar que está realizando *“un trabajo brillante”.* Es por lo que aseguran que van a hacer aún más sencilla, eficiente y segura la gestión del SPD. Adelantan que próximamente presentarán una solución totalmente disruptiva en el mercado.

Aseveran que disponen de *“la gama más amplia de robots para el*



*SPD del mercado, con más de 20 referencias”.* Además, cuentan con múltiples accesorios que hacen 100% configurable la maquinaria necesaria para adaptarse a las necesidades de cada tipo de farmacia. De todas formas, el modelo que más venden en España es la DEN84, una máquina compacta con un precio muy competitivo.

¿Qué ventajas ofrecen sus robots SPD respecto a la competencia? Insisten en que son farmacéuticos. De hecho, tienen una Oficina de Farmacia en Caldes de Montbui, donde prueban toda la innovación antes de comercializarla. Esto les ayuda a entender mejor las necesidades reales y a validar los productos.

Consideran que han sabido encontrar el balance correcto entre importación de tecnología y desarrollo propio. *“Los robots los importamos de la empresa coreana Hanmi-JVM, empresa líder mundial en sistemas automatizados de SPD. La calidad del producto desarrollado por JVM y las garantías de fabricación es claramente superior a otras marcas del mercado, las cuales presumen de desarrollo propio”,* argumentan. Para poner en contexto a su partner, han instalado más de 10.000 máquinas a nivel mundial y poseen más de un centenar de patentes.

Han invertido mucho en el desarrollo de los distintos softwares para que cumplan con las necesidades y particularidades del mercado. Creen fehacientemente que este tándem (máquinas coreanas y software Ti-Medi), junto con el equipo de formadores y técnicos, les otorga una ventaja competitiva. Hacen hincapié en la fiabilidad de su producto y en que garantizan un acompañamiento integral, centrado en el cliente.

Reconocen que la inversión inicial es una importante barrera de entrada a la automatización del SPD. *“Por esto, desde hace años, hemos buscado alianzas con laboratorios y métodos de financiación para hacer esta barrera de entrada lo más pequeña posible”,* apuntan. Hoy por hoy, disponen de modelos *Rental* a tres o cinco años, donde está todo incluido (mantenimientos, desplazamientos de los técnicos,



**“ES UN BUEN MOMENTO PARA PLANTEARNOS CÓMO NOS VAMOS A DIFERENCIAR DE LOS COMPETIDORES, PRESENTES Y FUTUROS”**

piezas, etcétera). Ponen a disposición de sus clientes planes flexibles, conllevando la tranquilidad que muchos farmacéuticos necesitan para afrontar este tipo de proyectos con garantías.

Sus productos están fabricados con aleaciones de alta calidad y se someten a unas estrictas normas de calidad que garantizan su fiabilidad. Para poner un ejemplo, Ti-Medi tiene clientes con máquinas de más de 12 años que, a fecha de hoy, funcionan como el primer día. +

Descubre más en [www.ti-medi.com](http://www.ti-medi.com)