

# Farmadosis sigue expandiéndose con éxito a nivel mundial

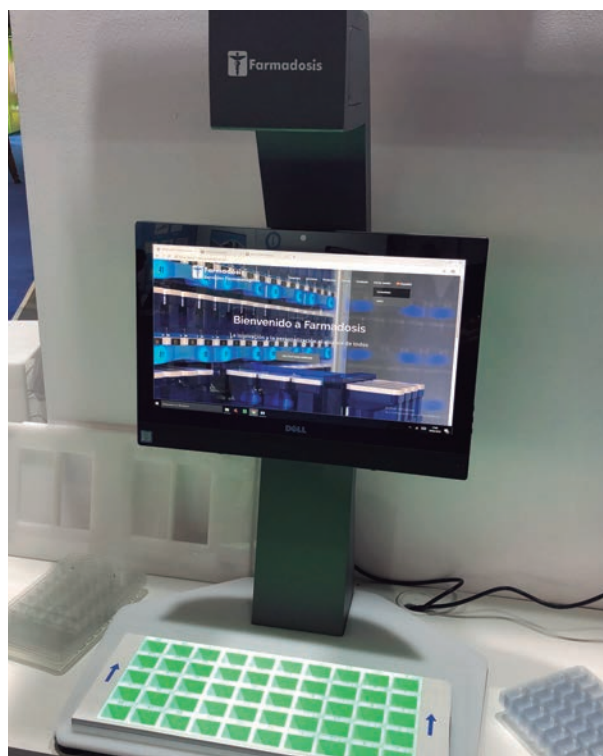
ASIER ZUBILLAGA, CEO Y COFUNDADOR DE FARMADOSIS, REPASA CON IM FARMACIAS LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA COMPAÑÍA, PRESENTE YA EN MÁS DE 25 PAÍSES, Y COMENTA ALGUNAS DE LAS NOVEDADES MÁS RECIENTES QUE LA SITUAN UN PASO POR DELANTE DE LA COMPETENCIA.



Desde sus inicios en 2012 en Palma de Mallorca, Farmadosis ha ido aumentando progresivamente su abanico de hardware y software y su presencia en las farmacias en España y alrededor del mundo, siempre con el objetivo de ofrecer el sistema SPD más avanzado en el mercado respaldado por nuestro software e implementado con nuestros robots. En el marco de Infarma 2019, su CEO y cofundador **Asier Zubillaga** se sentó con el equipo de IM Farmacias para repasar la trayectoria más reciente de la compañía y su situación en el mercado nacional y global, donde ha ganado peso progresivamente en los últimos cinco años.

## Una empresa internacional

*“El logro de estos últimos años desde que empezamos la expansión internacional en 2014 ha sido llegar a 25 países, adquiriendo la parte internacional una gran relevancia para la empresa, tanto en facturación como objetivos”,* cuenta satisfecho Asier. Son más de 500 los clientes que trabajan con Farmadosis en España, que cuenta ya con más de 200 máquinas automáticas, sin incluir los sistemas manuales y los SPD tradicionales. A nivel internacional, suman alrededor de 150 máquinas, siendo Europa su mercado principal, pero con presencia también en varios países de Sudamérica como Costa Rica, México, Colombia y Brasil. Para lograr la expansión de la magnitud que ha logrado, Farmadosis traslada todo su *knowhow* a los *partners*, quienes luego reproducen el modelo de negocio en sus respectivos países. *“Es una expansión más lenta, pero más económica”,* apunta Zubillaga.



*Y puede que así sea, pero este patrón ha hecho llegar a la compañía mallorquina incluso hasta Asia, donde trabaja en varios países como Tailandia, Malasia, Emiratos Árabes, Arabia Saudí y Corea del Norte. Llega incluso a Australia y Nueva Zelanda. Viajando por todo el globo, explica el CEO de Farmadosis que la empresa "sigue tirando de capital propio de los socios". "No somos una multinacional que pueda invertir una determinada cantidad en según qué expansiones", añade. Sin embargo, eso no parece haber sido precisamente un problema para el negocio.*

### Innovación constante

"Nosotros no vendemos máquinas, vendemos sistemas SPD, homologados, con la ISO y de calidad". Esta ha sido la máxima repetida siempre por los responsables de Farmadosis para diferenciarse y, según asegura **Asier Zubillaga** a IM Farmacias, así sigue siendo. "En España somos líderes, vamos siempre un poco por delante de lo que se va sacando en el sector SPD", cuenta. Además, traspasan fronteras con éxito y están consiguiendo entrar en mercados fuertes como son el alemán o el inglés "con gran aceptación" mientras trabajan para poner "los cimientos para el futuro" en mercados más "vírgenes" como algunas regiones latinoamericanas o asiáticas. Y todo ello es posible gracias, entre otras cosas, a la innovación constante en la que avanza la empresa. "Hemos renovado todos los modelos de las máquinas, cambiando los puertos de comunicación. Lo que se

*lanza este año son nuevos sistemas de visión FZ que son capaces de llegar a producir 6.000 bolsas por hora. Hemos duplicado la velocidad respecto a la competencia, que por lo general está entre las 3.000 y 3.600 bolsas", declara Asier. Se trata de cambios, como explica el propio responsable de Farmadosis, dirigidos especialmente a mercados internacionales que trabajan con varemos distintos a los del mercado español, como el asiático, por ejemplo. "Aquí, los hospitales tienen suficiente con los sistemas tradicionales", dice. Y detalla: "Lo que hemos hecho es adaptar toda la gama de productos para cubrir los requerimientos de los clientes. Desde sistemas totalmente manuales, como Farmablister y FARMA-FILLER, hasta los sistemas más grandes como la gama de robots, utilizando el mismo software lo que permite la ampliación a sistemas más productivos".*

*ofrece estos servicios", remarca el directivo de Farmadosis. Aunque, dependiendo del caso, la compañía es capaz de instalar el sistema en una misma semana, normalmente se trabaja en periodos de un mes. Una vez que ha adquirido la máquina hay un proceso de calibración de tolvas antes de la instalación y se trabaja para asegurar que los profesionales que la van a utilizar, sabrán desenvolverse a la perfección. "Cuando damos la formación estamos con la farmacia una semana completa para enseñarle todo el proceso desde que recibe los tratamientos hasta que tiene que entregar la medicación. Dejamos descansar una semana y volvemos a los quince días a volver a reparar todo. Por eso decimos que lo que hacemos no es vender máquinas, vamos mucho más allá", sentencia. +*

### Un servicio diferenciado

En definitiva, Farmadosis adapta su sistema a las necesidades específicas de cada farmacéutico. Su amplia gama de robots, material consumible y accesorios para el SPD, junto con un soporte integral, brindan eficacia en la gestión económica, de los recursos y de personal. La compañía cuenta con sistemas de calificación de ISO, servicios de implantación y de formación, y un Servicio de Atención al Cliente las 24 horas del día, los 365 días del año, con puntos de asistencia técnica en toda España. "Somos la única empresa en SPD que

**FARMADOSIS CUENTA  
CON MÁS DE 500  
CLIENTES Y MÁS  
DE 200 MÁQUINAS  
AUTOMÁTICAS  
INSTALADAS EN ESPAÑA**



De izq. a dcha. Asier Zubillaga y Francisco García