

# La tecnología al servicio del SPD<sup>®</sup> automatizado, garantía de calidad, seguridad y eficiencia

DE LA MANO DE HANMI JVM CON MAS DE 10.000 MAQUINAS EMBLISTADORAS INSTALADAS EN TODO EL MUNDO , TI-MEDI PROVEEDOR OFICIAL EN ESPAÑA Y PORTUGAL PRESENTÓ EN INFARMA 2019 , LA MÁQUINA CON LA QUE CONFÍA. "REVOLUCIONAR" EL SECTOR FARMACEUTICO DE MANERA DEFINITIVA .



Rafael. Sin embargo, los mayores referentes de SPD se encuentran en los países orientales, concretamente en el sudeste asiático, donde Rafael y Marc encontraron su proveedor principal de hardware.

*"En Occidente dispensamos con cajas, ellos dispensan por tratamiento. El coste efectivo para la administración es muchísimo mejor y en Europa está llegando poco a poco",* apunta.

TiMedi trabaja con HANMI JVM, empresa coreana especializada y líder a nivel mundial en la fabricación de sistemas de emblistado automatizado y todo tipo de soluciones tecnológicas para farmacias y hospitales. *"HANMI-JVM lleva más de dos décadas desarrollando sólo este tipo de sistemas. No se trata de una línea más, [la compañía] está directamente enfocada a las máquinas para la distribución de forma personalizada y tiene un bagaje, una experiencia y una calidad que realmente está muy por encima de otros competidores",*

cuentan Rafael y Marc. Representa más del 75% del mercado mundial y destaca por el número de patentes registradas.

## Novedades para consolidar el SPD

En la actualidad, TiMedi es una referencia en España y Portugal del SPD automatizado y los números así lo demuestran, Ti-Medi creció un 35% respecto al año pasado y las perspectivas para este año son similares. Hasta el momento, la compañía trabaja con diversos tipos de

**H**ace más de una década que **Rafael Tibau** y **Marc Tarruell** ( **los dos farmacéuticos**) empezaron a adentrarse en el desarrollo del SPD (Sistema Personalizado de Dosificación de medicamentos) de forma manual en su oficina de farmacia de Caldes de Montbui (Barcelona). El negocio familiar, cuyos inicios se remontan a 1917, acabó desembocando en Ti-Medi, una compañía multinacional dedicada al asesoramiento, fabricación y distribución de este tipo de sistemas que aporta soluciones de hardware

y software, con la automatización siempre como principal apuesta.

## Trabajando con tecnología líder

El primer contacto de los fundadores de Ti-Medi con el SPD fue como usuarios. Detectaron el potencial del sistema y decidieron viajar por Europa para ver los equipamientos existentes. *"Era un tema que estaba por explotar en nuestro país; en los países norte-europeos, el SPD en bolsa era ya una realidad evidente y decidimos promocionar e implantar este sistema",* explica

máquina y diferentes sistemas tanto sistema bolsa como sistema Blister semanal, pero reconoce que a día de hoy y por el tipo de farmacia actual "el modelo más instalado es el modelo DEN84 en sistema bolsa, que es uno de los equipos más compactos, es adecuado para farmacias que preparan a partir de 50 pacientes semanales" en adelante, pero hay síntomas que este modelo de farmacia poco a poco va cambiando y se está adoptando tipos de modelos de oficinas de farmacia muy similares a farmacias del norte y centro de Europa, especializadas en dar servicio de SPD automatizado tanto a nivel de calle como a centros geriátricos, hospitalarios etc..., adoptan el SPD automatizado como un servicio primordial de atención farmacéutica de alta calidad y diferenciador, muy importante para la adherencia al tratamiento y calidad de vida a sus pacientes.

En la reciente edición de Infarma, celebrada en Barcelona del 19 al 21 de marzo, la compañía exhibía el modelo RDP 45 como una de sus principales novedades. "Esta nueva máquina está pensada para empezar en el proceso de automatización en bolsa sin necesidad de tener grandes espacios ni recurrir a una gran inversión. Creemos que es un buen primer paso para que las farmacias puedan habituarse a implantar el sistema "bolsa" y trabajar con un software especializado para la preparación de los SPDs, el cual se puede vincular al programa de gestión que tiene la farmacia para facilitar el seguimiento de los stocks, deudas, pacientes etc... Confían en que su precio será muy accesible para que el producto tenga un importante impulso para "revolucionar" el sector, ya que, por ahora, y según admiten, el nivel de penetración del SPD en el mercado de farmacia está en una fase bastante inicial respecto al resto de Europa. Con una máquina como la RDP 45 apuntan al segmento de farmacias que tienen "desde cero pacientes" y quieren adoptar los beneficios del sistema bolsa. Otro de los modelos destacados en el congreso farmacéutico, como producto "diferencial" y "novedoso", fue la máquina de "blíster" dirigida a farmacias que quieren automatizar el proceso del SPD en blíster semanal en lugar de bolsas.

Y Ti-Medi dejaría Infarma 2019 con el anuncio de presentación del software universal para toda Europa que dará a conocer en Pharmagora (Paris) 30/31 de Marzo.

### La postventa, clave del éxito

"Trabajando mediante SPD, estamos realizando un proceso de preparación de la medicación; lo que implica máxima responsabilidad. En Ti-Medi queremos ser la Vanguardia del sistema automatizado y buscamos la excelencia del sistema en su conjunto, por eso tenemos la certificación Iso9001 en los protocolos de preparación y ofrecemos toda la tecnología y conocimiento necesario para poder garantizar la seguridad por encima de todo. El hecho de automatizar desde el software hasta lo que es la mecánica de preparación da un plus de calidad y de seguridad para el paciente, que es lo que nos interesa" y lo que nos aporta como Marca diferenciadora en el sector, expone Marc. Además y como imagen de profesionalidad y de calidad y es una

carta esencialmente ganadora de Ti-Medi son los apoyos y seguimientos postventa. "Tenemos un programa de formación muy importante. Parte de nuestro proyecto es la instalación, pero tenemos un departamento de formación exclusiva con el que nos desplazamos a la farmacia para hacer formaciones presenciales, preparando o reciclando al personal de la farmacia, Etc... Al final, el objetivo es el acompañamiento en todo el proceso para que, cuando nos vayamos, la farmacia pueda preparar la medicación de manera autónoma y con las herramientas proporcionadas

por Ti-Medi para mantener el sistema automatizado del SPD con las excelencias que el servicio de atención farmacéutica requiere". Y añaden: "Nuestra diferenciación es que, en TiMedi, la instalación la realizan los técnicos y la formación, farmacéuticos que han trabajado mucho tiempo con la máquina y han producido SPD. Cuando la vendemos, vendemos un servicio, un acompañamiento y una calidad. Esa es la gran diferencia". En definitiva, el éxito de la empresa recae en este punto: "Nuestro mejor comercial hoy, sin ninguna duda, es el farmacéutico que habla con su colega".

La experiencia acumulada en los últimos años también les refuerza: "Nuestra maquinaria, al final, son equipos que pueden tener los farmacéuticos mucho tiempo. Tenemos máquinas en España con más de 10 años de antigüedad y funcionan perfectamente. Queremos que el farmacéutico este tranquilo con su inversión y tenemos la seguridad de que se trata de una apuesta que se paga sola tanto en la seguridad en la preparación (cosa que no hay precio que se pueda aplicar) y también en la calidad del equipo y su partner".

Como "plus", Rafael y Marc también apuntan a que la diferencia está en el software con el que trabajan, es el resultado de la experiencia y el trabajo de un grupo de farmacéuticos Franceses, Españoles, Suizos y Portugueses, es un producto por y para farmacéuticos.

Con todo, tanto Rafael como Marc no olvidan en ningún momento la figura del usuario final de todo el proceso: el paciente. "[Con el SPD], somos capaces de darle el día y hora, de registrar lote y caducidad, con lo que tenemos una trazabilidad absoluta y además aplicando toda nuestra tipología de equipos, incluso inspectoras automáticas de la producción, con el objetivo de presentar preparaciones con error cero, cosa que manualmente los porcentajes de error están entorno al 14-16%, dejando entrever con estas palabras el por qué el SPD automatizado ha venido a quedarse". +



De izq. a dcha. Marc Tarruell y Rafael Tibau



**TI-MEDI ES UNA REFERENCIA EN  
ESPAÑA Y PORTUGAL DEL SPD®  
AUTOMATIZADO Y CRECIÓ UN 35%  
EN EL ÚLTIMO AÑO**