

RAFA TIBAU JR., RAFAEL TIBAU SR. Y MARC TARUELL, FUNDADORES DE TI-MEDI

# “El servicio SPD es especialmente recomendable para farmacias que buscan la escalabilidad en el servicio”

TI-MEDI, EMPRESA QUE OFRECE SOLUCIONES TECNOLÓGICAS PARA LA GESTIÓN DEL SISTEMA PERSONALIZADO DE DOSIFICACIÓN, HA CONSEGUIDO IMPORTANTES HITOS ESTE ÚLTIMO AÑO, COMO AUMENTAR EN UN 50% LA CARTERA DE CLIENTES Y LA FACTURACIÓN CERCA DEL 40%.



**T**i-Medi ofrece soluciones tecnológicas para hacer más sencilla, eficiente y segura la gestión del Sistema Personalizado de Dosificación, SPD. Como farmacéuticos titulares, aseguran entender las necesidades y preocupaciones que conlleva un proyecto de automatización del SPD. Y esa es la clave de su éxito. **Rafa Tibau Jr., Rafael Tibau Sr. y Marc Tarruell**, fundadores de la empresa, evalúan el último año para la compañía y desgranar cuáles fueron los hitos más destacables de los últimos 12 meses. Afirman que *“el último año ha sido muy positivo para la compañía, ya que se han superado objetivos muy importantes que consolidan nuestra estrategia y nuestra apuesta en este sector”*.

En cifras, cuentan que *“hemos aumentado en un 50% nuestra cartera de clientes, lo que supone un aumento de la facturación de cerca del 40%”*. Además, *“hemos incrementado nuestra plantilla en un 30% con nuevos perfiles, y también hemos redefinido algunos puestos de trabajo para dar mejor servicio a nuestros clientes”*.

### **Mismo software de gestión, más ventajas**

Todo para dar el mejor servicio de SPD a los clientes gracias a la tecnología, asegurándose de dar una solución 360°. Los fundadores de Ti-Medi indican que *“todos nuestros robots utilizan el mismo software de gestión. Esto les permite crecer y escalar cómodamente de un tipo de máquina a otra, ya que el software es el mismo y, por lo tanto, se simplifica la curva de aprendizaje y se traduce en mayor eficiencia”*. Además, aseguran que el sistema está integrado con los principales softwares de gestión, tanto de farmacias como de residencias, un aspecto que facilita la comunicación entre los distintos actores.

La empresa cuenta con una gran variedad de robots de Sistema Personalizado de Dosificación, para adaptar las prestaciones lo máximo posible a las necesidades de los clientes. *“Tenemos una amplia gama de robots, más de 20, tanto semiautomáticos como automáticos, en formato blíster o bolsa, para adaptarnos a las distintas necesidades de los farmacéuticos en función del volumen de pacientes o de las preferencias de formato”*, exponen los emprendedores. En semiautomáticos disponen de DualBlist en formato blíster y de la RDC-45 en formato bolsa. Y, en robots automáticos, cuentan también con varios modelos: DEN, DOOR, NS, DOB. *“Todos ellos funcionan con canisters, lo que optimiza la dispensación automática de moléculas distintas”*, aseguran.

A mediados de marzo, Ti-Medi participó en Infarma, el Encuentro Europeo de Farmacia que integra el Congreso Europeo de Oficina de Farmacia y el Salón de Medicamentos y Parafarmacia, para presentar sus últimas novedades. Rafa Tibau Jr., Rafael Tibau Sr. y Marc Tarruell comentan que han introducido nuevas incorporaciones a su catálogo, tanto en equipamiento como en software. *“En equipamiento presentamos Vizen EX, la inspectora con inteligencia artificial más rápida del mercado, con capacidad de inspección de 400 bolsas por minuto”*. También mostraron a la industria un nuevo kit de Canisters DIY para que la farmacia pueda calibrarse ella misma las tolvas de los robots. Finalmente, pero no menos importante, explican, dieron a conocer *“Savioo Care, un nuevo software que integra la gestión, distribución, preparación y administración de la medicación entre farmacias y residencias”*.

### **Comunicación médico-farmacia-paciente para mejorar la adherencia**

Bajo su experiencia, el servicio SPD, de cara a una mayor adherencia terapéutica, debe integrar al 100% la comunicación entre los distintos agentes, *“es decir, médico-farmacia-paciente”*. *“Idealmente, el médico podría identificar a los pacientes susceptibles del servicio y derivarlos para que las farmacias les preparen la medicación con el servicio de SPD”*. Debido que esto no es lo más habitual, el farmacéutico, dada la proximidad que tiene con sus pacientes, *“puede hacer este cribaje y, por lo tanto, recomendar activamente prepararles la medicación con el SPD”*, subrayan Rafa Tibau Jr., Rafael Tibau Sr. y Marc Tarruell.

Para completar el círculo, se debería hacer el seguimiento farmacoterapéutico, ya sea con el propio paciente o con el cuidador, *“para garantizar que se ha tomado correctamente la medicación”*. Asimismo, consideran que, para el farmacéutico, *“la principal ventaja es la eficiencia del proceso de SPD automático, ya que impacta directamente en un ahorro de tiempo invertido en la preparación de los SPDs y en la gestión del servicio de manera global (recetas, cambios de pauta, stocks, etc)”*; reflexionan los expertos de Ti-Medi. Por otro lado, *“también hace que se disminuyan los errores humanos y aumente la seguridad en la preparación de los mismos”*. Finalmente, añaden, ayuda a la farmacia a dar un paso hacia adelante y convertirse en una farmacia de servicios: *“De esta manera, impacta directamente en su ámbito de influencia, ayudándole a fidelizar a sus clientes/pacientes y, por consiguiente, crecer en facturación”*.

Por todo ello, los fundadores de Ti-Medi ven más aconsejable el servicio de SPD automatizado para un tipo de establecimiento en particular: *“Sobre todo para farmacias que busquen la escalabilidad en el servicio y que quieran crecer en volumen de pacientes de una manera eficiente y segura”*. Y es por eso que el Sistema Personalizado de Dosificación y su automatización en la farmacia rural pueden jugar un papel fundamental.

No en vano, *“en las zonas rurales existe un factor de despoblación y también de envejecimiento de la población”*, manifiestan Rafa Tibau Jr., Rafael Tibau Sr. y Marc Tarruell, de modo que *“en muchos casos, la farmacia es el único actor de salud que tienen cerca y se convierte en su primera línea asistencial”*. En otros casos, *“los pacientes de las zonas rurales no tienen a ningún familiar cerca que les ayude con su medicación, por lo tanto, el servicio de SPD les ayuda a organizarse y poder seguir su tratamiento”*. Dadas las características de la zona, concluyen, existe un vínculo cercano entre los pacientes y los farmacéuticos, *“y este tipo de servicios les ayuda, incluso, a estar más cerca de ellos”*. +

