

“La dispensación de la medicación, en el futuro, será personalizada y automatizada”

AFIRMAN QUE TIENEN EL PRODUCTO DE MÁS CALIDAD Y SON LOS NÚMEROS UNO DEL MUNDO EN LA FABRICACIÓN DE MAQUINARIA PARA EL SPD AUTOMATIZADO CON EL 76% DEL MERCADO. EN TI MEDI, HACEN ESPECIAL HINCAPIÉ EN CONCEPTOS TAN IMPORTANTES COMO LA TRAZABILIDAD Y LA ADHERENCIA AL TRATAMIENTO.

T Medi, la marca de JVM en el sur de Europa, ofrece a los farmacéuticos soluciones profesionales en Sistemas Personalizados de Dosificación SPD. El origen de esta empresa está en 2007, cuando **Marc Tarruell Tibau**, sobrino del farmacéutico **Rafael Tibau**, terminó la carrera de Farmacia. Pertenecen a una familia de tres generaciones de farmacéuticos que siempre ha apostado por la tecnología como herramienta imprescindible para el desarrollo de su negocio. El recién licenciado dijo a su tío que la farmacia, el sector en general, debía buscar “otro horizonte” y le habló del SPD. Empezaron a analizar los dispositivos que había en el mercado para hacer SPD de forma automática. Viajaron por Europa, viendo los modelos.

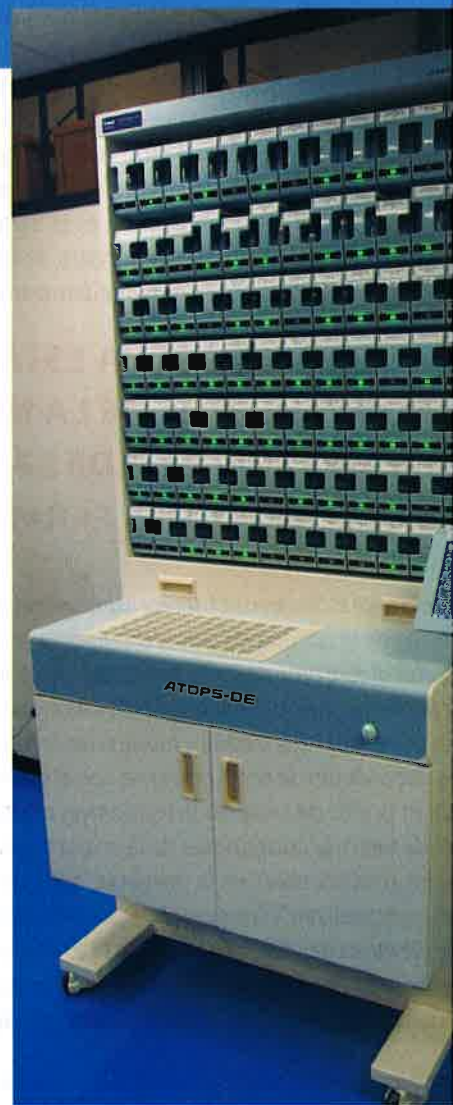
Finalmente, compraron su primera máquina de SPD a la empresa JVM, una firma coreana líder global, especializada en la fabricación de sistemas de emblistado automatizado y todo tipo de soluciones tecnológicas para farmacias y hospitales. En aquel entonces, JVM tenía una distribuidora Europea con base en Holanda y no disponía de servicio técnico en España. “Empezamos entendiendo lo que era el proceso. Lo hicimos como usuarios. Nos dimos cuenta de las carencias. Consideramos que, si el técnico tenía

que venir desde Holanda cada vez que teníamos un problema, era poco operativo”, señala Tibau. Hoy disponen de un *call center* en español y asistencia en menos de 24 horas en todo el territorio nacional.

En 2012, como farmacéuticos, crearon su software Iberdose, sistema para la interconexión entre la farmacia y el paciente adaptado a las necesidades del mercado español. Finalmente, decidieron lanzarse a su distribución en nuestro país en 2013. Ese año, se convirtieron en distribuidores oficiales de JVM; cuyas iniciales corresponden a *Jesus, Victory, Machine*. Inicialmente, dependían de los holandeses. Hace unos meses, JVM les dio la distribución directa de sus sistemas para el Sur de Europa.

Por y para los farmacéuticos

Tibau destaca que todos sus técnicos son formados por el fabricante y que el lema de su empresa es *soluciones por y para los farmacéuticos*. Tienen tres bases logísticas (Sevilla, Madrid y Barcelona) y abarcan todo el ámbito nacional. Comenzaron siendo él y su sobrino y ya son un equipo de doce personas. Brindan soluciones tanto a farmacéuticos que tienen pocos pacientes en su servicio de SPD como al que atiende a 1.000 camas. “Tenemos soluciones para todas



las posibilidades, manuales y automatizadas. Cualquier problema de SPD lo solucionamos. Somos farmacéuticos y hemos sido previamente clientes. Hemos ido solucionando una a una todas las dudas e inconvenientes que surgían”, manifiesta. En TI Medi, hacen especial hincapié en conceptos tan importantes como la trazabilidad y la adherencia al tratamiento. Este año, han lanzado la nueva herramienta TiPad, un sistema innovador de interconexión de todo el circuito del medicamento, desde la preparación en la Oficina de Farmacia hasta la administración final al paciente.

“Somos líderes, sin duda, en España. Tenemos más de 100 máquinas instaladas”, declara. El SPD conlleva el que haya una medicación correcta por toma y hora, seguridad en los tratamientos y calidad farmacéutica. El farmacéutico prepara el tratamiento semanalmente. Según Tibau, estamos en un punto inicial del SPD. “España es un país que está debutando en el tema de la automatización en SPD”, subraya. Si bien, considera que la proyección de futuro es enorme. “Está claro que la dispensación de la medicación, en el futuro, será de una forma personalizada y automatizada”, puntualiza.

Este año, en TiMedi han lanzado la solución manual OREUS, que está destinada especialmente a los farmacéuticos que tienen pocos pacientes con el servicio de SPD. El único sistema manual del mercado con control fotográfico y blíster multicompartimental (en el interior del blíster no se tocan los medicamentos entre sí).

El fundador de TI Medi pide a las autoridades sanitarias de las CC AA que se den cuenta del ahorro que esto representa y que empiecen a incentivar el SPD. País Vasco y Aragón están siendo de las punteras en este tema, de acuerdo con Tibau. “En el resto de Europa, se prima a las farmacias para que den este servicio porque representa un ahorro importante a la Sanidad pública”, recuerda. También incide en la seguridad que conlleva para el paciente porque recibe la dosis de tratamiento en tiempo y hora.

“Hay adherencia y seguridad en el tratamiento”, insiste. Indica que hay estudios que demuestran que, con el SPD, sea manual o automático, la adherencia al tratamiento sube exponencialmente. “La adherencia está cercana al 90% cuando se hace SPD. Hay que explicar al usuario que le estamos cambiando la fórmula de cómo ha tomado la medicación toda la vida. Eso necesita un seguimiento, un aprendizaje. Necesita que una vez

“ESPAÑA ES UN PAÍS QUE ESTÁ DEBUTANDO EN EL TEMA DE LA AUTOMATIZACIÓN EN SPD”

a la semana le vayas preguntando las dificultades que ha encontrado para solucionar sus dudas. Si lo haces así, espero que se llegue a una adherencia cercana al 95%”, reflexiona. Asimismo, se trata de un servicio que aporta valor a la profesión y mejora la percepción del farmacéutico como agente de salud.



De izda. a dcha. Rafael Tibau y Marc Tarruell Tibau

“HAY QUE EXPLICAR AL USUARIO QUE LE ESTAMOS CAMBIANDO LA FÓRMULA DE CÓMO HA TOMADO LA MEDICACIÓN TODA LA VIDA”

Le cuestionamos qué es lo que ofrece TI Medi para que sea elegida por los farmacéuticos. Tibau contesta que tienen “el mejor equipo del mercado” y que son “líderes mundiales”. Avala los procesos de calidad de la fabricación de JVM: “Hemos estado en Corea y lo hemos visto. No hay piezas remachadas. Todas son fresadas. La calidad tecnológica del producto es máxima”.

“¿Por qué le digo al farmacéutico que venga con nosotros? Básicamente por eso, porque dependemos directamente de fábrica y somos farmacéuticos y conocemos perfectamente el proceso. Tenemos máquinas de todo tipo, desde semiautomáticas con bandejas y automáticas de 30 hasta 580 tolvos. Nuestras máquinas pueden atender a un hospital con 1.000 camas o a una farmacia con 25 SPD semanales”, sostiene. Aconseja que, para automatizar, hay que tener al menos 50 pacientes con servicio SPD. El sistema OREUS da la posibilidad de que el farmacéutico pueda hacer SPD con trazabilidad bien hecha desde el paciente número uno. Para esta máquina, la inversión inicial es de unos 2.200 euros. Se hace SPD con un kit compartimentado. Los comprimidos no se tocan el uno con el otro. Para empezar con SPD, es el producto ideal.

Para más información: www.ti-medi.com www.oreus-spd.com

Dos tipos de farmacéuticos para SPD

Rafael Tibau glosa los dos tipos de farmacéuticos que hay, a su juicio, para SPD. Uno es el farmacéutico que trabaja para residencias, para centros geriátricos, que tiene una necesidad clara de servir la medicación con calidad y que trabaja directamente con el centro. Para evitar errores, este primer tipo sería de los que requieren máquinas automáticas, sobre todo de las grandes. Manuales y pequeñas máquinas son más para los farmacéuticos que empiezan, el segundo tipo, que creen que el SPD es una pata de negocio. Es decir, el objetivo es dar “un mejor servicio a todos los clientes y diferenciarse del vecino haciendo SPD”. Son farmacias que están empezando con el SPD. TI Medi está teniendo un gran crecimiento en estas farmacias.

im Farmacias



Farmacia Santa Mónica: "La farmacia está viviendo un retorno de la dermocosmética"
- Las farmacias en la Comunidad Valenciana y en la Región de Murcia - **Reguladores intestinales, todo un abanico de posibilidades en la farmacia** - Verano, calor... y los temidos mosquitos - **Que no te quiten el sueño** - Profundizando en la farmacia asistencia