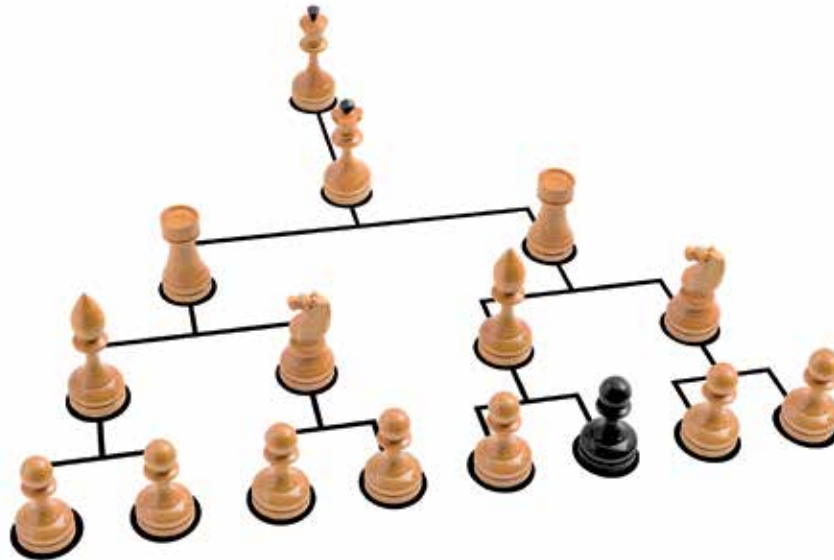


En búsqueda de la eficiencia operativa post serialización



Qualipharma, en colaboración con su *partner* de serialización Verifarma, ha desarrollado la implementación de más de 50 proyectos de serialización en España, tanto en el sector de la producción y comercialización de medicamentos como en el de la distribución. La experiencia previa de Verifarma en serialización y trazabilidad, ha permitido a Qualipharma el arranque de la solución y la integración entre los diferentes niveles y actores de la producción y comercialización con un alto grado de satisfacción de sus clientes; demostrando una adecuada capacidad de adaptación a las necesidades específicas de cada cliente, así como flexibilidad en la integración con otras soluciones de serialización de sus *partner*. Con un servicio caracterizado por un alto nivel de soporte técnico, local y directo a las incidencias, permite a sus clientes la reducción de tiempos y costes generados por errores en las operaciones relacionadas con la serialización.

Ariel Romero Díaz, EMEA Head de Verifarma

Qualipharma es *partner* exclusivo de Verifarma en España

Tras más de un año desde la puesta en marcha de la directiva europea anti falsificación de medicamentos, la industria sigue poniendo sus operaciones a prueba para volver a los niveles de productividad pre EU FMD.

LO QUE PARECÍA LA MEJOR SOLUCIÓN, HOY NO LO ES TANTO

En los últimos 5 años hemos visto cómo han surgido numerosos nuevos proveedores de equipamiento de impresión y también nuevos proveedores de software de serialización que no contaban con experiencia alguna en la industria farmacéutica y, menos aún, en entornos regulados por organismos gubernamentales.

Muchas empresas del sector han caído en el espejismo del *marketing* y han adquirido en muchos casos *software* con costes exagerados o equipos de impresión con niveles de *performance* muy inferior al requerido por sus operaciones actuales.

Además, la integración entre *hardware* y *software* con diferentes proveedores no ha sido fácil, y si, además, agregamos las conexiones con contratistas de fabricación o clientes con procesos y *software* de lo más variado, el desafío es grande. Poner en marcha toda esta nueva operación no ha sido fácil, pero la regulación ha exigido el esfuerzo y hubo que correr y cumplir con ella el 9 de febrero de 2019

Ariel Romero Díaz, EMEA Head de Verifarma



Pero ahora es momento de revisar lo que realmente hemos implementado, si cumple con lo esperado y si está a la altura de nuestras operaciones a costes realmente competitivos. Es momento de volver a la eficiencia operativa pre EU FMD.

CONSOLIDACIÓN DE PROVEEDORES

Aunque parezca algo apresurado, ya hemos comenzado a ver en toda Europa reemplazos de proveedores de equipamiento y *software* de serialización que no han cumplido con lo esperado. Soluciones "todo-en-uno" que han demostrado no ser las más adecuadas para la velocidad y flexibilidad que necesitan los clientes, que han quedado atrapados en problemas que muchas veces se han reflejado en el aprovisionamiento de producto en el mercado. También hemos visto fabricantes de equipos provenientes de otras industrias que han intentado probar suerte en la industria farmacéutica y se han quedado cortos o no han sabido adaptarse rápidamente a las altas exigencias.

Por último, como hemos mencionado anteriormente, muchas empresas han contratado proveedores de *software* de serialización nóveles, con escasa experiencia y que no contaban con los recursos locales para implementación y soporte. Estos proveedores se han apoyado en alianzas con representantes locales que, dada la baja cantidad de clientes, no han prosperado. Estas alianzas en varios casos, ya no existen, y los clientes han quedado solos, con un soporte a la operación muy deficiente.

Lo mismo ha ocurrido con aquellas empresas que han contratado nuevos proveedores de *software*, con gran respaldo financiero y una maquinaria comercial sorprendente, pero sin experiencia alguna interactuando con las entidades regulatorias, lo que significó para sus clientes serios problemas operativos y roturas de *stock* de sus productos en el mercado.

Por estos motivos, aquellas empresas que se encuentran en esta situación han comenzado a analizar quiénes son los proveedores de *hardware* y *software* de serialización

que han prevalecido en el mercado y que han estado a la altura de las circunstancias, con niveles de productividad elevados, soporte técnico ágil y preciso a costes razonables.

Veremos entonces en los próximos meses una consolidación de los proveedores de equipamiento y de *software* de serialización en solo 3 o 4 alternativas, mientras que el resto irá desapareciendo debido a la falta de escala.

REGRESO A LA EFICIENCIA OPERATIVA

Los nuevos procesos de serialización han reducido la eficiencia operativa, es una realidad. De acuerdo a un informe interno, hemos encontrado al menos un 7 % de reducción de eficiencia en el proceso de acondicionado, a lo que se suma el tiempo de preparación de las líneas de impresión, el envío y recepción de números de serie, la validación de que los lotes cuenten con toda la información para enviarse a producción, el manejo en el almacén de productos serializados, entre otras situaciones muy diversas.

En grandes volúmenes de producción, esta reducción de eficiencia operativa impacta fuertemente en la cuenta de resultados, sin contar el coste de mantenimiento del equipamiento y el *software* que en muchos casos es excesivo y definitivamente mejorable.

Necesitamos volver a los niveles de productividad pre serialización evitando un impacto desmedido en la cuenta de resultados. Para los contratistas de fabricación, esta búsqueda de eficiencia se volverá una ventaja competitiva clave a la hora de captar nuevos clientes.

QUE ALGUIEN ME AYUDE

Es esencial mantener la operación en marcha, dado que una mínima interrupción en el proceso productivo puede generar días de retraso en la llegada al mercado de nuestros productos.

Cuando las incidencias suceden, necesitamos un equipo de profesionales cerca, que entienda nuestro negocio, nuestros procesos y pueda darnos una respuesta rápida y precisa. Es por esto que necesitamos que el soporte técnico que prestan nuestros proveedores de serialización sea local, en nuestro mismo idioma, con amplia cobertura horaria y con técnicos bien entrenados para detectar la fuente del problema y resolver cualquier situación.

En los últimos 12 meses, desde la puesta en marcha de la serialización en Europa, el soporte ha sido esencial y más aún durante esta etapa de estabilización. Hemos visto empresas abandonadas por sus proveedores de serialización, aún habiendo contratado lo que parecía la única y la mejor solución del mercado con el mejor soporte.

Este será un factor clave a tener en cuenta a la hora de evaluar nuestros proveedores actuales y decidir si continuar con ellos o cambiar para seguir buscando la excelencia en nuestros procesos productivos. 