

¿Cómo exportar productos de ciencias de la vida?

Ian Silverton

Senior Operations Manager, FedEx Express Spain

El sector de ciencias de la vida en España está en pleno auge. España es la décima potencia científica mundial y la quinta por producción en la UE-15.

Todos los sectores de fabricación en España han experimentado disminuciones de producción durante la crisis económica, con la excepción de la industria farmacéutica. En concreto, esta industria ha experimentado un crecimiento global del 11% en el período comprendido entre finales de 2008 y el presente. En 2013 la industria farmacéutica en España invirtió 928 millones de euros en investigación y desarrollo. Esta figura muestra que el sector sigue siendo un líder firme en términos de inversiones en I + D industrial en España.

Por su naturaleza, este sector es dinámico y experimenta un cambio constante como resultado de factores tanto internos como externos. El número de empresas de biotecnología en España está creciendo más rápido que en otros países, pero también lo que es la demanda de su producción. Las condiciones crónicas como la obesidad y la diabetes requieren más atención que nunca y si esto se combina con una población que envejece, el "tirón" del mercado interno hace que este incremento sea aún más fuerte.

Pero, en una era internacional, ¿es suficiente satisfacer la demanda interna? El aumento de la financiación va a crear un ambiente en el que la industria farmacéutica española tenga más oportunidades que nunca para "hacerse hueco" en el extranjero. Muchos ya lo están haciendo tal y como demuestran las exportaciones de España con el 4,5% del total mundial.

Aquellos que deseen exportar productos de ciencias de la vida, han de tener en cuenta que el transporte a través de fronteras y zonas horarias plantea nuevos desafíos. Para superarlos, hemos recopilado algunas ideas para lograr con éxito las exportaciones de esta industria.



1. La importancia de la entrega a tiempo. Asegurar que los envíos lleguen a tiempo es indiscutiblemente importante, pero se vuelve más difícil de lograr cuanto más lejos se encuentra el destino. Las cadenas de suministro de atención médica, por ejemplo, a menudo son complejas e implican varios puntos intermedios. La clave es encontrar

un equilibrio entre el valor y la velocidad. Tener la opción de coger el teléfono y entregar el producto a un cliente en dos días tiene un valor incalculable en la obtención de negocio que de otra manera podrían ir a otro lugar. La clave es la flexibilidad para reaccionar a la situación en cuestión.

2. **Asegurar la integridad del producto y la visibilidad de la cadena de suministro.** Un deber obligado en esta industria es la capacidad de saber a ciencia cierta que los envíos críticos y sensibles llegarán a tiempo y en condiciones óptimas. También es necesario poder evaluar si se han almacenado correctamente durante el viaje. En los últimos tiempos, se ha habilitado un amplio número de opciones para hacerlo posible. El servicio FedEx SenseAware® utiliza tecnología basada en sensores para proporcionar una visibilidad casi a tiempo real sobre los envíos en términos de ubicación, temperatura, movimientos, presión barométrica y la exposición a la luz.

3. **Cumplimiento de normativas y desafíos de aduanas.** Los reglamentos no sólo cambian con frecuencia, sino que además difieren de país a país. Es clave conocer y comprender las normas y reglamentos desde el principio. Para ello su proveedor de logística le puede ayudar a superar posibles obstáculos y ofrecer consejos estratégicos.

4. **Elección de los mercados.** Mercados establecidos o mercados emergentes, esa es la cuestión. Encontrar el más adecuado para sus productos es algo más que simplemente seguir lo que hacen los demás. Podría, por ejemplo, mirar a Rusia, donde casi el 80% de los productos de cuidado de la salud son importados, o China, donde se espera que las ventas farmacéuticas sigan creciendo un promedio del 17,7% al año hasta 2017. Aprovecharse de la experiencia de su proveedor logístico es una forma eficaz de encontrar nuevos mercados e identificar las oportunidades más adecuadas para su negocio.

5. **Una cadena de suministro sensible.** A veces sucede lo inesperado. Cuando esto pasa es necesario transmitir con seguridad que el reto será superado sin demora. En este sentido, servicios, tales como Alerta FedEx Priority Plus®, pueden ser útiles ofreciéndole reposición de hielo seco, acondicionamiento de paquetes de gel y acceso al almacenamiento en frío. Tener estas opciones es particularmente útil para las empresas del sector de la salud, aunque puede ser un activo para cualquier empresa de artículos de carácter sensible o perecederos en movimiento.

Con tantas oportunidades en el horizonte, a día de hoy lo que tiene que saber es que no es necesario que usted sea un experto en logística, ya que tiene especialistas al alcance de su mano que le pueden asesorar. Trabajar con empresas de ciencias de la vida es una actividad muy interesante para los proveedores de logística y nada nos gusta más que contribuir a su expansión, ya sea en casa o en el extranjero.

CORE2 CLEAN® plus

Aplicación de desinfectantes a presión

en Zonas Estériles

**Ahorro de hasta 50%
en desinfectantes**

**Reducción del tiempo
hasta un 70%!**



Características de CORE2 CLEAN® plus

- Construido en acero inoxidable 316L. Totalmente autoclavable.
- Funcionamiento gracias a aire comprimido
- Operación autónoma con flujo continuo.
- Elimina la necesidad de descartar líquido sobrante entre Salas
- Accesorios disponibles: Pistola de aspersión o mopa plana con conexión rápida Quick Connect.
- Fácil de transportar gracias a un carro de acero inoxidable con 4 ruedas

CONTROL TOTAL DE LA CONTAMINACIÓN



Desinfectantes y esporicidas estériles

- DEC-QUAT (amonio cuaternario)
- DEC-CYCLE (fenol)
- DEC-SPORE (H₂O₂ + ácido peracético)
- STERI-PEROX (H₂O₂)
- HYPO-CHLOR (Hipoclorito de sodio)

Productos de mantenimiento y limpieza estériles

- DEC-CLEAN (detergente)
- STERI-SILICON (silicona lubricante)
- STERI-OIL (aceite)
- STEEL-BRIGHT (pulidor de INOX)
- DEC-GLASS (limpiador vidrio y plexiglass)