



“PICKING FARMA BUSCA SER EL ‘PARTNER’ LOGÍSTICO DE LOS LABORATORIOS

Jordi Cusidó
Director General de Picking Farma

FARMACÉUTICOS”

Picking Farma es un operador especializado en el desarrollo de soluciones logísticas para la industria farmacéutica. Su director general, Jordi Cusidó, pone de relieve la importante apuesta en inversiones y calidad de servicio que está llevando a cabo esta compañía, que desde que iniciara su andadura ha basado su filosofía de trabajo en poner a disposición de sus clientes una respuesta adecuada a sus necesidades.

¿Qué es Picking Farma y desde cuándo está operando en España?

Picking Farma S.A., es un Operador Logístico Especializado en el Sector Farmacéutico, Veterinario, Cosmético y en general en todos aquellos sectores que están bajo el ámbito de aplicación de la Ley del Medicamento. La empresa fue constituida en el año 1998, y está registrada como Laboratorio Fabricante parcial de Medicamentos (re Etiquetado y reacondicionamiento). En su día fue el primer operador logístico registrado como laboratorio comercializador en España. El capital es íntegramente nacional. Nuestra filosofía de trabajo es dar soluciones a nuestros clientes laboratorios farmacéuticos en todas las áreas logísticas o de administración como verdadera extensión de la empresa cliente. Creemos diferenciarnos gracias a poder dar un trato muy personalizado a cada cliente, adaptándonos a sus requerimientos sin perder las ventajas de un operador multicliente. Tenemos además que trabajar con todos los controles e inspecciones a los que están sujetos los laboratorios, con lo que la mentalidad de Calidad y Servicio es esencial en los 135 colabora-

dores que trabajamos en Picking Farma..

¿Qué servicios ofrece Picking Farma como operador logístico especializado en el sector farmacéutico?

Picking Farma busca ser el partner de elección de los laboratorios farmacéuticos para cualquier actividad de la cadena logística que necesiten. Aparte del sistema de recepción, estocaje y preparación de pedidos con sistemas tanto informáticos como tecnológicos específicos para farmacia – haciendo especial hincapié en el proceso del picking con el menor número de errores posible – también disponemos de toda una gama de servicios complementarios. A destacar la PREPARACIÓN Y ESTOCAJE EN FRÍO a temperatura controlada de 2 a 8 grados gracias a unas cámaras frigoríficas que en caso de nuestras nuevas instalaciones de Santa Perpetua, puedan dar cabida a 1.300 palets en frío con un sistema de seguridad redundante de compresor/evaporador, generadores de emergencia y sistema de televigilancia de la temperatura los 365 días del año. Picking Farma puede ofrecer MANIPULACIONES Y ETIQUETAJES con todas las garantías legales al estar registrado en la AGEMED como Fabricante Parcial Autorizado, y también dispone de un área con capacidad para 5.000 palets para la preparación de PEDIDOS DE LITERATURA esencialmente para los delegados comerciales de nuestros clientes. Disponemos del servicio de MUESTROTECA según normativa vigente, de asesoría técnica para presentación de documentación a la Agencia del Medicamento, y de muchos otros servicios que nos demandan los clientes (devoluciones, introducción de pedidos, gestión de cobro a cliente final, etc.).

¿A cuántos clientes prestan ustedes sus servicios?

En este momento 58 clientes están depositando su con-

fianza en nosotros. Tenemos la mayoría de nuestros clientes en el sector farmacia (éticos, OTC y genéricos), también en el veterinario, cosmético y por último en el de la logística de la literatura de marketing. Tenemos el orgullo de poder decir que ninguno de los pocos clientes que han causado baja se ha marchado por nivel de servicio, y nuestras encuestas de satisfacción entre clientes nos mantienen en un nivel de cliente satisfecho muy alto.

Picking Farma planifica, estructura y desarrolla las actividades de sus laboratorios clientes, utilizando procedimientos normalizados de trabajo. ¿Qué ventajas implica?

La ventaja para nuestros clientes es que trabajan con sus procedimientos normalizados de trabajo con un operador multicliente, es decir, con una repercusión repartida de los enormes costes de inversión para tecnologías punteras logísticas y con los recursos necesarios para garantizar el nivel de servicio tan alto requerido por el sector. Es decir, tienen las ventajas de que Picking Farma sea "su almacén" variabilizando totalmente el coste que supone la logística de distribución actual y minimizando su coste. Esto les asegura un rigor en los procesos y procedimientos para cualquier actividad que nos subcontraten como si se hiciera en "su casa".

¿Quiénes son los principales destinatarios finales de sus servicios?

Los laboratorios farmacéuticos y veterinarios, que son nuestros clientes. Siguiendo sus instrucciones enviamos sus productos a través de distintos canales de distribución, principalmente a mayoristas, farmacias y hospitales.

¿Quiénes son sus interlocutores dentro de los laboratorios farmacéuticos?

Cuando un laboratorio se plantea externalizar la logística, el interlocutor acostumbra a ser garantía de calidad y dirección técnica, aunque una vez iniciada la actividad y dependiendo de las necesidades, dirección de logística y atención al cliente son los principales.

Picking Farma es una compañía pionera en la subcontratación farmacéutica, ¿qué opinan los laboratorios farmacéuticos sobre la externalización de su logística?

La mayoría está de acuerdo en que la subcontratación de la logística, al no formar parte del core business del negocio, es una forma de poder concentrarse mejor en las partes básicas del negocio, como puede ser I+D, fabricación o comercialización de los productos. Sin embargo, un rasgo muy característico del sector es que los laboratorios aseguran al máximo la integridad de los procesos mediante continuas auditorías, contratos y una relación muy estrecha con nosotros. Según nuestra opinión, la tendencia es a incrementar el % de logística subcontratada frente a la propia y así será en los próximos años pues las ventajas son muy evidentes si se aseguran los procesos logísticos subcontratados. Algunos estudios hablan de un



incremento de la subcontratación de las actividades logísticas del sector de alrededor del 10% anual.

En marzo de 2007 inauguraron un nuevo almacén en Santa Perpetua de Mogoda, ¿qué mejoras ha supuesto para la compañía esta nueva instalación?

Esta instalación es sin duda una de las mayores y más innovadoras plataformas logísticas multicliente para laboratorios farmacéuticos en España. Son 17.500 metros cuadrados con capacidad para 28.000 paletas y un sistema de preparación de picking novedoso llamado "picking inverso" o "put to light" con numerosas ventajas para los laboratorios. En este momento tenemos las instalaciones inauguradas en abril del 2007 al 70% de su capacidad superando nuestras más optimistas previsiones. Es pues una instalación tecnológicamente puntera que unida a nuestra experiencia de más de 10 años en el sector y a nuestra especial sensibilidad a la orientación a cliente, creemos que puede responder ampliamente a las necesidades de subcontratación logística de los laboratorios farmacéuticos.

El nuevo almacén de Santa Perpetua es una de las mayores plataformas logísticas multicliente para laboratorios farmacéuticos en España

Las nuevas instalaciones destacan por la incorporación del sistema de preparación de unidades sueltas denominado picking inverso o "put to light". ¿Qué beneficios aporta este sistema a Picking Farma?

Inmediatez de incorporación de nuevas referencias a la preparación, disminución de errores, productividad notablemente superior al clásico pick to light, menor necesidad de superficie para la preparación, etc.

Con la puesta en marcha de este nuevo centro operativo, ¿cuáles son las capacidades globales de Picking Farma?

Almacenaje de 35.000 palets, capacidad de preparación de picking de 250.000 unidades/día, expedición de unas 8.000 cajas. Trabajamos con unos diez transportistas, a la mayoría de los cuales les enviamos electrónicamente los ficheros de expedición.



La gestión de almacén y de los pedidos en Picking Farma es "sin papeles", ¿Qué ventajas supone frente a los sistemas tradicionales?

La inmediatez de la gestión de la información, que es a tiempo real. Es un sistema que guía al operario en todo el proceso eliminando el 98% de errores humanos. Es impensable para una Logística Farmacéutica planificar procesos en batch por el alto nivel de servicio – entre otros el de alineamiento de ficheros - y de información que el sector requiere.

En un futuro próximo aún podemos crecer considerablemente en el área catalana

y mucho potencial de subcontratación logística. Pensamos pues que para un futuro próximo aún podemos crecer considerablemente en el área catalana.

¿Qué otros planes de futuro tienen?

Mejorar día a día en la eficiencia y en la calidad de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes, potenciando nuestro servicio logístico de medicamentos en frío – de 2 a 8 grados –, la manipulación de envases secundarios bajo autorización oficial de Fabricante Parcial, y los servicios complementarios poco conocidos por nuestros clientes. Nuestro crecimiento nos hace plantear a corto plazo el proyecto de una nave cercana a las instalaciones de Santa Perpetua dedicada a la recepción, estocaje y preparación de pedidos de literatura comercial para nuestros clientes.

Tienen como ámbito de acción la totalidad del territorio nacional. ¿La internacionalización entra dentro de sus planes?

Actualmente ya distribuimos productos de nuestros clientes a Portugal, Francia y preparamos las expediciones para envíos principalmente a Sudamérica y Europa central. También tenemos clientes en Francia e Italia que desarrollan su comercialización en nuestro territorio.

¿Continúan adelante con el proyecto de iniciar actividades en Madrid?

No se puede descartar nuestra implantación en el futuro en una de las zonas con más presencia de laboratorios farmacéuticos en España, aunque en nuestra opinión la zona de Catalunya aún tiene mucho margen de actuación

¿La calidad y la innovación son aspectos fundamentales en la distribución de productos farmacéuticos?

Totalmente críticos. El aseguramiento de la calidad y un nivel alto demandado en la calidad de los servicios es una condición sine qua non en estos momentos si un operador logístico especializado quiere mantenerse en el mercado. La innovación tanto en los servicios a ofrecer al cliente como en los medios tecnológicos para incrementar la eficiencia de los procesos se hace indispensable en el entorno de disminución de precios de referencia y por tanto de merma de márgenes comerciales en el sector. Tanto innovación como calidad junto con la trazabilidad y la seguridad de los procesos son características muy específicas de los laboratorios farmacéuticos.

Apuestan decididamente por la formación del personal de la compañía, ¿con qué objetivo?

Picking Farma tiene definido un plan anual de formación, que incluye formación en procedimientos y Normas de Correcta Fabricación de medicamentos, Riesgos Laborales, Planes de emergencia, liderazgo, trabajo en equipo, diferentes niveles de formación en Logística dependiendo del puesto que ocupa, etc... el principal objetivo del plan de formación en Picking Farma es el de fomentar unos conceptos comunes para toda la organización, optimizar el desempeño de las personas, y desarrollar las habilidades y competencias necesarias para cada puesto de trabajo.

¿Cómo está afectando la nueva Ley del Medicamento a los operadores logísticos especializados en productos farmacéuticos?

La eliminación en la práctica de la figura del operador logístico farmacéutico al no poder acogerse ya a la fórmula de pedir la autorización como Laboratorio Comercializador ha dejado un vacío legal que esperamos se solvante en el esperado desarrollo mediante real decreto de la nueva ley.

¿Cree que la logística farmacéutica es uno de los sectores o áreas de aplicación donde la RFID puede solucionar



problemáticas actuales?

Si, en cuanto la tecnología esté suficientemente desarrollada para asegurar la lectura al 100% de las unidades a las velocidades adecuadas en todas las condiciones posibles en que se puedan encontrar los medicamentos (por ejemplo, mezclados en una caja de picking).

¿Cuáles son las mayores problemáticas conocidas y por qué podría solucionarlas?

La más evidente es la traza unidad a unidad aunque quizás otros sistemas pueden por el momento realizar esa función sin las desventajas actuales del RFID. También está el control de toda la cadena de suministro en cada uno de los agentes intervinientes (inventario permanente por ejemplo).

¿Cuáles son los grandes beneficios que puede aportar RFID a la logística del sector farmacéutico?

Poder identificar y trazar todas las unidades de un lote, para asegurar que el medicamento que recibe un paciente o cliente final cumple con todos los requerimientos (no está caducado, no hay ninguna alerta de retirada sobre el mismo), además de asegurar que el producto es genuino y no se está dispensando un medicamento falsificado.

¿Qué puede aportar un operador logístico al sector farmacéutico y qué aspectos relevantes diferenciales tiene la logística de los productos farmacéuticos?

Como ya se ha comentado anteriormente, poder variabilizar el coste y conocer por ende el coste exacto de la distribución de un medicamento. La externalización es una herramienta de estrategia para el cambio, que va más allá de una reducción de costes y una delegación de responsabilidades. Es una decisión que puede diferenciar a un laboratorio respecto a sus competidores. Por este motivo, en el mercado solo se desmarcarán aquellos operadores logísticos con un Know How importante, aportando a sus clientes una serie de beneficios como pueden ser, la actualización de nuevas tecnologías, recursos con conocimientos específicos en el área o actividad del negocio, gran eficiencia operativa con soluciones de alta calidad y el ahorro de costes logísticos.

¿Está el modelo actual de la distribución farmacéutica agotado y se necesitan nuevos modelos?

El actual es un modelo que ha funcionado eficazmente durante mucho tiempo y tiene ventajas indudables. Sin embargo el entorno cambiante del mercado obliga a buscar nuevas formas – por qué no, complementarias a las actuales – que permitan incrementar la eficiencia de la cadena vista en su conjunto.



Los distribuidores mayoristas cuestionan que los operadores logísticos farmacéuticos puedan garantizar un suministro de los medicamentos con los tiempos de reparto que ellos tienen actualmente, ¿qué puede decir al respecto?

Para mi es totalmente cierto. La pregunta es si realmente es necesario desde el punto de vista de toda la cadena logística del medicamento los plazos de entrega actuales o podrían existir alternativas más eficientes. Los mayoristas ofrecen un valor añadido innegable a la farmacia pero la visión global de la cadena permitiría buscar alternativas más rentables – como la gestión eficiente de stocks en punto final, por ejemplo.

¿Se puede mejorar el servicio?

Siempre puede mejorarse el servicio pero lo importante es saber a qué coste. La logística es la búsqueda del perfecto equilibrio entre el servicio que me demanda el mercado y el coste asociado a este. La presión que existe en el margen de beneficios del sector farmacia en España obliga a replantarse esquemas de cadena logística que no sean tan costosos.

¿Podrán convivir en el futuro los operados logísticos especializados con los almacenes de distribución mayorista?

Sin duda. Los servicios ofrecidos son muy distintos e incluso la logística a aplicar está muy diferenciada, así como los objetivos finales y la estrategia aplicada. Desde mi punto de vista la clave es conocer qué valor añadido da cada agente de la cadena y no intentar canibalizar funciones que no son las propias. Todos tenemos cabida en este sector tan dinámico.

El entorno cambiante del mercado obliga a buscar nuevas formas de distribución farmacéutica que permitan incrementar la eficiencia de la cadena