

El gerente general de Farmanet dijo que los ingresos por seguridad social llegaron a un techo, y que los precios de los remedios siguen atrasados

Miguel Celorrio. "Hay que ver qué pasa con el PAMI"

Texto **Alejo González Prandi** Redacción Expotrade

A la espera de definiciones políticas en el sistema nacional de salud, desde Farmanet siguen paso a paso los índices económicos para mantener, al menos, el mismo nivel en las operaciones durante el próximo año. Con casi dos décadas de actividad, la compañía es un jugador clave en la distribución de especialidades medicinales de productos farmacéuticos. Nacida de la mano de cuatro laboratorios, dos nacionales y dos internacionales, tiene la capacidad de consolidar la compra de servicios logísticos, cumpliendo con los controles que exige el sector público. Además de trabajar para Laboratorios Gador, Casasco, Novartis y Boehringer Ingelheim Argentina, le brinda servicio a otras 16 firmas del rubro. Después de varios años de crecimiento sostenido, para el gerente general de Farmanet, Miguel Celorrio, el objetivo inmediato es estar "arriba de la línea de flotación" o, dicho de otro modo, "que lo que entre sea más o menos igual a lo que sale".

¿En qué consiste el trabajo de la compañía con los laboratorios?

—Somos intermediarios de la carga que llega al operador logístico, Andreani, con el que trabajamos desde el comienzo. El proceso se inicia con la recepción del pedido hasta la cobranza y el depósito de los valores por parte de los clientes de los laboratorios. Hay que aclarar que de los 20 laboratorios en la Argentina, 17 se mueven a través de distribuidoras, con este modelo. Existen cuatro en el mercado, propiedad de grupos diferentes.

¿A quiénes le vende Farmanet?

—A las droguerías, farmacias, cadenas de farmacias e instituciones como hospitales privados, obras sociales, prepagas y ministerios de salud. La transacción se carga en un sistema de comercio electrónico propio, a través del que administramos los pedidos. Una vez que se controlan y aprueban, se los enviamos a Andreani para su preparación. Los grandes clientes tienen un día de entrega asignado, lo que permite ganar muchísimas



eficiencias. Luego, se emite la factura por cuenta del laboratorio. Movemos 150 millones de unidades de cajas de medicamentos por año. Es conveniente para los laboratorios tercerizar el proceso comercial, administrativo, financiero, de seguros y logístico de forma completa a especialistas como nosotros.

¿Cómo es el proceso logístico de una medicación especial?

—Muchos de esos productos necesitan frío y condiciones especiales de seguros, lo que exige un tratamiento mucho más rápido. Para este tipo de medicación existe la trazabilidad. Por ejemplo, un producto oncológico se debe identificar por unidad y se tiene que informar de cada etapa que por la que atraviesa el producto. Es una exigencia de la Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (Anmat).

El proceso es muy bueno para este tipo de casos, porque así se eliminaron los robos. Es un gran logro de trabajo conjunto de las cámaras de las industrias farmacéuticas y la Anmat. Con eso estamos muy contentos, aunque existe un proyecto impulsado desde el sector público para hacer esos controles

más masivos. De concretarse, generaría dificultades logísticas y de costo de mayor complejidad porque nos obligaría a trazar inequívocamente más medicamentos. Además de que el costo de ese tratamiento no tendría relación con el precio del producto, bajaría los niveles de eficiencia.

¿Cómo fueron evolucionando las exigencias, con el paso del tiempo?

—En los últimos años, los requerimientos de condiciones ambientales en almacenamiento, transporte, trazabilidad e información de productos fueron creciendo en la Argentina. De hecho, la Anmat fue ganando experiencia internacional. Los laboratorios adquirieron buenas prácticas de distribución. Hemos subido la vara y nuestro operador logístico nos acompañó. Todos queremos que el medicamento llegue en buen estado.

¿Qué instrumentos disponen para optimizar las operaciones?

—En 2014 trabajamos para mejorar nuestros sistemas. La industria farmacéutica tiene un atraso muy fuerte en materia de precios y necesitábamos actualizarnos en tecnología. Hoy todo lo que se hace dentro del centro de

distribución, se lee con radiofrecuencia. Tanto en la operación logística como en gestión de información, el desarrollo tecnológico permite ganar eficiencia. Fue un desafío enorme, porque el precio de los medicamentos van por la escalera y los costos suben como todo. Ahora hacemos pedidos más grandes, más planificación, programación y monitoreo. Hay una creciente brecha entre la variación de los costos logísticos y administrativos con la de los productos. En este año, tuvimos 11 puntos de inflación. Con la ayuda de Andreani, la situación la enfrentamos con una operación lo más estandarizada posible.

¿Cuáles son las expectativas para este mercado?

—El panorama a futuro es complejo. Hasta 2011 hubo mucha incorporación de personas al sistema de seguridad social. Entonces, pudimos paliar el techo de los precios que teníamos. Luego, el crecimiento fue menor. O sea, ya no contamos con un volumen necesario para disolver mejor los costos fijos

¿Por qué ya no crece?

—El ingreso a la seguridad social llegó a un techo. Algo muy bueno que hizo este gobierno fue alentar la cobertura de medicamentos, probablemente la mejor de América latina. Por otra parte, los precios han estado fuertemente controlados por la Secretaría de Comercio, que siempre estuvo por detrás de la variación de nuestros costos.

¿Qué planifican para 2016?

—Generar eficiencias para mantener los márgenes en niveles que nos permitan continuar operando y hacer un mejor uso de la información. Este año fue un año muy difícil: creció la inflación y es un mercado que tuvo un alza de un punto o punto y medio. También estamos a la expectativa de lo que pasará con el sistema de salud en Argentina. Nuestro negocio depende un poco de eso. Hasta que no haya definiciones más claras sobre las políticas de salud y cómo va a funcionar el mercado de medicamentos, tomaremos una actitud muy cauta. Hay que ver qué pasa con el PAMI, que es el gran comprador de medicamentos a nivel nacional, y con la continuidad de los programas. Hoy el foco es mantenernos arriba de la línea de flotación, lo que entre sea más o menos igual a lo que sale.

¿Cómo es el proceso de control hacia el operador logístico?

—Tenemos varios niveles. Hacemos un monitoreo de los procesos. Son 20.000 pedidos mensuales, entre los que hay productos de tratamiento diferenciado. Periódicamente hacemos un balance de los indicadores y planificamos las operaciones. Ahora, por ejemplo, estamos con un proyecto especial sobre logística inversa, que es la devolución de los medicamentos, para mejorar el proceso y optimizar costos. No es un gran problema, pero buscamos darle más claridad al sistema. Después de 19 años hay una relación simbiótica con Andreani. ●

NOS AVALA MÁS DE 1.000.000 DE M2 EN OBRAS LOGÍSTICAS.



www.bautec-sa.com

www.cmpestructuras.com.ar

Quito 2618, 1º piso - Beccar - Buenos Aires - Tel 54 11 4719-1000 Fax 54 11 4719-6432 - consultas@bautec-sa.com - consultas@cmpestructuras.com.ar



BAUTEC

OBRAS LOGÍSTICAS "LLAVE EN MANO"

PISOS INDUSTRIALES SIN JUNTAS

OBRAS INDUSTRIALES - LOGÍSTICAS

SUPERMERCADOS - AGROPECUARIAS

ESTRUCTURAS METÁLICAS DE ALMA LLENA



CMP
ESTRUCTURAS