



La externalización de la logística gana atractivo para el sector sanitario

La dinámica del mercado aboga por el cambio y asistimos a un cada vez mayor número de compañías del sector sanitario que externalizan todas sus actividades logísticas o gran parte de ellas. Y nos referimos al sector sanitario visto desde una perspectiva amplia, que incluye no solo a las empresas farmacéuticas y de material sanitario, sino también a hospitales y centros médicos e, incluso, grupos de residencias de la tercera edad.



JUAN PABLO JIMÉNEZ
DIRECTOR DE DESARROLLO
DE NEGOCIO DE DHL
SUPPLY CHAIN IBERIA

Si unos años atrás el principal objetivo de un proceso de externalización era la mejora de la eficiencia de los procesos logísticos, hoy se suma también a este factor la búsqueda de la excelencia. La transformación experimentada en la última década por el sector logístico es muy profunda, probablemente mayor que en ningún otro sector económico. La digitalización de los procesos y la robotización de tareas por las que algunas de las mayores compañías logísticas estamos apostando, así como el liderazgo que estamos asumiendo en términos de sostenibilidad medioam-

biental, están muy por delante de los de otras industrias.

En los últimos diez años hemos asistido también a un importante proceso de concentración de hospitales y centros residenciales para la tercera edad, sometidos a un intenso movimiento de fusiones y adquisiciones que ha aglutinado la oferta y dado lugar a la aparición de grandes grupos para los que la externalización de la logística cobra cada vez más sentido y proporciona mayores eficiencias y ahorros.

Por otro lado, en un escenario donde la competitividad es clave, como en el sector farmacéutico y sanitario, la posibilidad que ofrece la externalización logística en términos de ahorros y flexibilidad operativa, al convertir los costes fijos e inversiones

en costes variables, se valora cada vez más. Asimismo, la posibilidad de compartir infraestructuras, equipos y personal con otros clientes del operador logístico, es otra de las ventajas a tener en cuenta cuando se integra en un centro multicliente.

El sector sanitario, especialmente el farmacéutico, es tradicionalmente un sector con unos altos estándares en gestión de plantillas. Por eso, a la hora de externalizar, buscará un socio logístico que esté alineado en esta área y, preferiblemente, que cuente con una certificación externa que garantice que está auditado como buen lugar para trabajar.

En este sentido, si diez años atrás era impensable ver a una empresa logística entre las mejores empresas para trabajar, hoy se ha dado un giro de 180°. De hecho, y a modo de ejem-

plo, DHL Express lleva siendo por dos años consecutivos la mejor empresa para trabajar en el mundo según Great Place to Work, por delante de grandes farmacéuticas, empresas tecnológicas, financieras o consultoras, quienes tradicionalmente han liderado este tipo de ranking. Asimismo, en España, DHL Supply Chain se ha situado en los últimos años entre las mejores empresas para trabajar, según Great Place to Work o la revista Forbes.

Otra tendencia que se ha acentuado en los últimos años es la especialización de cada empresa allá donde más valor puede aportar, dejando que el resto de las actividades sean realizadas por socios especializados; sobre todo si estos socios ofrecen una elevada competitividad, como ocurre en el sector logístico, y te ofrecen flexibilidad y ahorro de costes. En este escenario, es difícil no encontrar motivos para la externalización.

Por otro lado, no olvidemos que la cada vez mayor penetración del e-commerce y la venta omnicanal están llegando también a empresas de material sanitario y otros productos de

cuidado personal, haciendo más complejas las operaciones logísticas y haciendo más necesaria que nunca la externalización de la cadena de suministro.

Definitivamente, el sector médico y farmacéutico se enfrenta a una transformación que está elevando la cadena de suministro a un papel estratégico nuevo y superior, en el que hay que desarrollar soluciones que sean capaces de abordar y dar respuesta a la dinámica cambiante de esta industria.

Las crecientes presiones sobre los costes están creando incentivos para encontrar formas diferentes de servir tanto a los mercados, clientes y zonas geográficas actuales como a los nuevos retos del sector. En consecuencia, las empresas del sector sanitario y farmacéutico tienen una necesidad creciente de cadenas de suministro flexibles y ágiles. Mediante la externalización pueden acceder a recursos y capacidades que no están disponibles internamente, así como liberar capital y recursos humanos para centrarse en su actividad principal: la investigación, el desarrollo y la

producción de medicamentos, suministros o equipos médicos. La externalización les permite crecer estratégicamente.

La gestión eficaz del cambio, tanto por parte del cliente como del proveedor logístico, es clave para el éxito de un proyecto de externalización. El segundo debe demostrar constantemente una gran experiencia y dotes de liderazgo. También debe conocer a fondo no solo los requisitos del cliente, sino también los del sector y los de los usuarios de los productos. Asimismo, es fundamental contar con el apoyo de la empresa que externaliza para avanzar hacia el cambio desde el momento en que se toma la decisión hasta la implantación final.

Un proyecto de externalización logística ha de entenderse como una relación de confianza entre el cliente y el operador. Y parte de esa confianza se basa en el reconocimiento por parte de todos los implicados de que el proveedor logístico es parte de la compañía y desempeña un papel esencial para servir al verdadero destinatario final y núcleo de todo: el paciente ●

OPTIMIZAMOS EL CONSUMO DE ENERGÍA

AHORRO ENERGÉTICO = AHORRO ECONÓMICO

-10%
-30%

Con la actual tecnología **FLU-ACE®**
de **THERMAL ENERGY INTERNATIONAL INC.** para recuperar energía
de salidas de humos, **ahorraremos**
entre el **10 - 30%** de la energía
consumida actualmente.



www.tecniq.cat
info@tecniq.cat

