



## Antonio José Cano

Director de Ingeniería en Laboratorios Lesvi

# 'Las farmacéuticas están evolucionando hacia la automatización'

Se ha pasado de máquinas que funcionaban con levas y movimientos mecánicos a servomotores, robots y una gran cantidad de sensores que controlan y registran los procesos todo ello conectado a sistemas informáticos que centralizan los datos.

### ¿Quién es Antonio José Cano?

Soy un ingeniero industrial que lleva en el sector farma 25 años, empecé mi andadura en una instaladora de climatización cuando estaba estudiando la carrera.

Después de esta primera etapa en la que rasque todas las posiciones de esta pequeña empresa, aprendiendo un poquito de todo. He pasado por tres industrias farmacéuticas.

En la primera empecé llevando la parte de instalaciones, servicios generales, climatización, sistemas de SCADA, producción de agua desmineralizada, estación transformadora, vigilancia, limpieza, es decir todos los servicios que llevan asociados una industria

farmacéutica. En la segunda empresa pasé a ser Jefe de Ingeniería en un laboratorio Farmacéutico Internacional, en el cual estuve trabajando durante cinco años. Posteriormente, fase actual, estoy desarrollando el puesto de Manager de Ingeniería en una planta de genéricos.

### ¿Qué es esa posición? ¿En qué consiste tu día a día?

Lidero un equipo de gente muy especializada, un Team Leader de mantenimiento de instalaciones, otro de mantenimiento maquinaria, un delineante que a su vez ayuda en todo lo que son proyectos de obra civil, un responsable de aprovisionamiento y además en nuestro equipo también tenemos una persona que es ingeniero, es una de las posiciones que creo que se han de cuidar, ya que es un junior que nos ayuda en los te-

mas de documentación, cualificación y validaciones, es un puesto ideal para iniciar la andadura de un ingeniero en el sector, a su vez tenemos un equipo de 13 técnicos de especialistas en maquinaria y en instalaciones.

El Manager de Ingeniería hace de engranaje para que toda la orquesta pueda sonar. Coordinando a todo el equipo del Departamento, y al mismo tiempo intentando dar respuesta a los requisitos de Dirección de Planta y de otros Departamentos, como siempre digo somos un departamento de servicio que ha de intentar cuidar a todos nuestros clientes, que son el resto de áreas y personas que conviven con nosotros en las instalaciones.

Una parte muy importante de nuestro trabajo es documentar todo lo que hacemos. Por ejemplo, en la compra de un equipo se han de definir unos requerimientos de usuario, se ha de elegir el equipo que mejor satisface las necesidades y a partir de la compra del equipo se han de definir todas las pruebas que se realizaran en la fábrica que construye el equipo, las que se han de hacer cuando ya la has instalado y verificar que cumple todo que se necesita para realizar una producción correcta.

Respecto al día a día, normalmente lo suelo madrugar bastante. Me gusta anticiparme a los problemas. Siempre he pensado que lo que prepares con tiempo y puedas hacer es una ventaja respecto al resto. Intento anticipar y estar preparado. Generalmente lo primero que hago es revisar correos, hacer un seguimiento de la Producción, de las incidencias que ha habido y como han evolucionado, además de esto dedico mi tiempo fundamentalmente a todas las tareas relacionadas con la gestión del equipo apoyándolo, analizando la problemática existente, y analizando en qué y cómo se les puede ayudar, hacien-



MATRAZ INNOVA, fundado por **Francisco Javier Tejero**, es un proyecto centrado en la creación de una comunidad de profesionales del sector Life Science (Farmacéutica, Medical Device, Biotecnológicas, etc.) con el fin de hacer llegar a estos mismos y a sus nuevos graduados, toda la información y el conocimiento de los avances del mercado, y caminos para alcanzar la meta/departamento que más se ajuste a su perfil, anécdotas.

Francisco Javier es un Farmacéutico y Business Manager, con más de 7 años de experiencia comercial y desarrollo de negocios nacionales e internacionales que ha alcanzado una facturación anual de 2M anuales con dotes de gestión de equipo y liderazgo.

En 20 se atreve a dar el paso y dar a conocer su nuevo proyecto MATRAZ INNOVA.

do si es necesario de interlocutor entre departamentos: Hay otra parte que diríamos de despacho que cada vez es más importante en la que intentamos tener unos indicadores del departamento, para mostrar la gestión que se está haciendo, y como está evolucionando, se realiza también la de gestión presupuestaria de proyectos y de los gastos del área. Al final tenemos un Budget que tenemos que cumplir y el mismo no es sobrado, por lo que final, lo que se trata es durante todo el año hacer un seguimiento continuo, ir controlando los gastos y ajustarnos a unas previsiones, que es lo que verificamos con el departamento de finanzas.

Y luego tenemos la parte que sería de nuevos proyectos. Por ejemplo, un nuevo proyecto puede ser de comprar maquinaria de segunda mano para volverla a recuperar, hacerle un set-up de nuevo y actualizarla, darle una nueva vida. Imagínate lo que significa eso. Encontrar lo que se adecua, lo que necesitas por el mercado. O comprar una instalación completa para un nuevo proceso, diseñando desde la sala, las instalaciones, seleccionando el equipo, instalando y haciendo la puesta en marcha ejecutando y documentado todas las pruebas que he comentado anteriormente.

Si bien es cierto que a mí me gusta mucho seguir el funcionamiento de la fábrica, y cuando hay un problema ayudar a los técnicos en lo que me es posible, como se suele decir, remangarme las mangas y estar en las trincheras.

**Me ha parecido muy interesante el punto que has comentado sobre la compra de nueva maquinaria o equipos de segunda mano, y me surge una pregunta, porque no estamos comprando una tostadora y en cambio estamos comprando algo muy delicado para la fabricación de un fármaco, es decir, de maquinaria de producción farmacéutica.**

Esta pregunta me la han hecho muchas veces, directores de planta de otros laboratorios diciendo "Oye, ¿cómo te buscas la vida para encontrarlos?" Lo primero es que vivimos en un mundo muy global y eso significa que tienes una herramienta, que es Internet y que es muy fácil contactar con alguien que está en Estados Unidos para localizar una máquina que tiene en una página de compraventa. Las hay en Milán, las hay en Alemania, las hay en Madrid, en Barcelona.

En Madrid tenemos uno de los revendedores de maquinaria farmacéutica que tiene más máquinas de toda Europa. Es curioso, pero existe. Entonces, al final, cuando tienes una necesidad haces búsqueda, y a partir de ahí, pues se barajan tres, cuatro opciones. Y lo que intentas es que el resto del equipo, cosa muy importante cuando estás comprando una maquinaria de segunda mano, encontrar la mejor solución y que esta sea atractiva para todos, si el equipo no secunda la compra probablemente será un proyecto fracasado, es necesaria una sólida colaboración ya que un proyecto de este tipo plantea muchas incógnitas y



**“No tengas miedo de renunciar a lo bueno para ir a por lo mejor”**

**John D. Rockefeller**



posibles dificultades en las que todo el equipo a de trabajar en la misma dirección.

**Cuando se lleva a cabo algún nuevo proyecto, una nueva inversión, probablemente se requerirá de la externalización de algún tipo de servicio en concreto, ¿es necesaria la externalización?**

Nosotros hacemos una valoración en base al volumen o tamaño del proyecto. Yo he tenido proyectos que eran prácticamente hacer una planta farmacéutica pequeña, una miniplanta dentro del laboratorio en la cual hemos contratado a una ingeniería que nos ha presentado un estudio básico, a partir del cual, se ha realizado un estudio de detalle y finalmente se ha ejecutado la obra con el sistema “llaves en mano”

En otras ocasiones actuamos nosotros como Ingeniería, diseñamos y contratamos directamente a los diferentes industriales, como en todo tenemos nuestras manías, tenemos la costumbre de intentar dibujarlo todo, tener muy claro dónde vamos a tener servicios y que lo que vamos a necesitar. Habitualmente presentamos 4 o 5 opciones de lo que se va a ejecutar, e intentamos reflejar todas las necesidades, servicios, instalaciones, etc. necesarias para no tener que rehacer nada.

**Has comentado Toni que tienes mucha relación con los departamentos internos. De hecho, tu cliente principal son esos departamentos y tus compañeros. ¿Qué relación existe? ¿Con qué departamento tienes que estar más en contacto desde ingeniería?**

Como puedes imaginar la relación con el resto de los departamentos es muy cercana, normalmente estamos metidos en todos los ámbitos, como ya he dicho en los nuevos proyectos, en las averías de los equipos, en los problemas de Producción, etc. Cada vez se hace necesaria una colaboración más estrecha con todos los departamentos ya que cualquier problema que pueda suceder hace necesarias investigaciones para resolverlas de equipos interdisciplinarios para ver y analizar lo sucedido desde diferentes puntos de vista.

Evidentemente, el departamento de producción, por nuestra relación como reparador, mantenedor y para asegurar el correcto funcionamiento de los equipos e instalaciones, con el departamento de calidad, ya que debemos evidenciar y procedimental todo lo que hacemos y también con el departamento de finanzas, aunque este es otro tipo de contacto no tan técnico

**¿Qué crees que debe tener una persona para dedicarse a la posición en la que estás?**

Primero te diría que tienes que ser una persona multitarea, o sea, de poder gestionar diferentes tareas al mismo tiempo y ser capaz de cambiar de una a otra en segundos, por ejemplo, estás en una reunión, te llaman por teléfono, y has de tener la capacidad para dejar lo que estás haciendo, cambiar el chip e irte otra cosa tomar una decisión e inmediatamente volver a lo que estabas haciendo. Has de tener una capacidad de análisis y respuesta muy ágil.

Te diría que hay una cosa muy importante que a mí me costó aprender, pero creo que es muy importante. Yo llevo un móvil las 24 h. a los 365 días al año, pero este teléfono sólo suena cuando es realmente una urgencia, en este teléfono intento desconectar los correos a partir de la hora de finalizar la jornada laboral. Es decir, yo estoy localizable, pero llega un momento que cuando sales de la empresa las cinco o las seis de la tarde, quizás ya con los años cada vez pasa más, en que necesitas apretar el botón de desconexión y tener una cosa, aunque sea una manualidad, que rompa con todo lo que has estado haciendo durante todo el día. Creo que es necesario darle una recuperación a tu cuerpo para poder al día siguiente volver a rendir al 100%. Yo tengo bastante claro que el día que me voy del trabajo con un problema dándole vueltas, duermes mal. Al día siguiente no estás igual de despejado, ni rindes igual.

**Ahora tenemos otra pregunta y es, ¿Cómo se llega a tu posición? ¿Cómo se llega a director?**

Lo primero, yo te diría que, para ser un buen director, como he dicho antes, tienes que haber realizado un recorrido por todas las posiciones y conocer un poco todas las partes de todas las teclas del piano por así decirlo. Si alguien quiere entrar a una posición así, lo primero que le recomendaría es que empezara a trabajar en una ingeniería de estas que hacen proyectos para Farma, buscando unos conocimientos iniciales y creando una base, una estructura, co-

**Lo que recomiendo yo a la gente, es que haga algo que te guste, algo que te atraiga. Si quiere dedicarse a la ingeniería en Farmacéuticas, que quiera crear de la nada, a partir de un papel, hacer un dibujo, que te digan “mira, quiero una máquina así”, comprar esa máquina e implantarla**

nocer cómo se hace un proyecto, que es, qué tipo de maquinaria hay.

**Coméntanos Toni algo con lo que te sientes más cómodo haciendo.**

Yo te diría lo contrario si no quieres vivir estresado, si no quieres estar detrás de la gente, no es el trabajo. Yo lo reconozco y lo digo delante de todo el mundo. Y una de las cosas que tengo más importantes en mi trabajo es que me divierte y me encanta hacer lo

que hago. A partir de ahí tendrás tus días mejores, tus días peores, pero en global, al final, lo principal y lo que recomiendo yo a la gente, es que haga algo que te guste, algo que te atraiga. Si quiere dedicarse a la ingeniería en Farmacéuticas, que quiera crear de la nada, a partir de un papel, hacer un dibujo, que te digan “mira, quiero una máquina así”, comprar esa máquina e implantarla. Y al final, cuando ves el primer estuche que sale de esa línea y dices “ostras lo hemos conseguido” es una gratificación muy grande.

**¿Qué innovaciones se están llevando a cabo dentro del departamento de Ingeniería o implantarías?**

Cuando yo empecé en el sector farma hace unos años, el ordenador lo tenían pocas personas. Hoy en día, si no hay un sistema informático, las plantas ni arrancan. Las farmacéuticas están evolucionando hacia la automatización. Se ha pasado de máquinas que funcionaban con levas y movimientos mecánicos a servomotores, robots y una gran cantidad de sensores que controlan y registran los procesos todo ello conectado a sistemas informáticos que centralizan los datos. Es un sector en pleno desarrollo que se está aplicando tanto a la forma de trabajar como a los nuevos equipos que se fabrican las nuevas tecnologías y una cosa muy importa que es la monitorización de todo lo que se realiza.

En resumen, es una industria que ha evolucionado mucho en los últimos años y personalmente creo que todavía tiene mucho recorrido de evolución. ●

# Servicio Webinar Online



ORGANIZAMOS EL SEMINARIO  
QUE NECESITE PARA LLEGAR  
A LOS PROFESIONALES  
DE SU SECTOR



Temática definida por la empresa contratante.

Temas de actualidad abordados por expertos.

Disponibilidad de los contenidos y las ponencias  
en nuestras redes sociales.

Participación de los asistentes con preguntas en  
directo a los ponentes.

## WEBINAR ESPECIALIZADO PARA PROFESIONALES DEL SECTOR

Desde **farmaforum** creamos un microsite del evento y dedicamos nuestros recursos a ofrecerle una difusión del evento a través de nuestros canales habituales, para asegurar el éxito de su seminario.

**farmaforum**



+34 672 050 625



comercial@farmaforum.es



farmaforum.es