



Juan Medina

responsable de Operaciones de Toivoa Pharma

“El sector no puede perder este tren y tiene que apostar por la industria 4.0”

Dos años de vida puede no ser demasiado tiempo, pero sí pueden dar mucho de sí. Lo saben en Toivoa Pharma, que ha tenido que readaptarse casi nada más llegar, debido a la irrupción de la pandemia por COVID-19. Pero lejos de amilanarse ante un panorama desconcertante y adverso, han hecho de la necesidad virtud y, tirando de un espíritu innovador, han salido adelante más reforzados. Por ello apuestan por potenciar la I+D+i como parte de una estrategia fundamental que tiene la industria 4.0 como horizonte. De todo ello, así como de los retos que tiene por delante esta compañía, hemos hablado con Juan Medina, responsable de Operaciones de Toivoa Pharma.

Toivoa Pharma es joven. Tiene apenas dos años de vida. ¿Cómo está siendo la experiencia de crear una empresa en este sector? ¿Está siendo más fácil o más

complejo de lo previsto?

Sin duda, lo podemos definir como una experiencia apasionante. Los dos socios fundadores teníamos una dilatada expe-

riencia de casi 20 años, cada uno en el sector, pero siempre desde una posición de cliente dentro de la industria. Ocupar posiciones de dirección general en plantas farmacéuticas nos dio una visión muy global de las necesidades que tiene un laboratorio farmacéutico en cuanto a servicios externos. Enseguida vimos una ventana de oportunidad para ofrecer servicios al sector que, o bien no encontrábamos cuando ocupábamos esas posiciones, o cuyo enfoque del servicio no era lo suficientemente adecuado, según nuestro punto de vista.

Uno de nuestros valores añadidos es que entendemos perfectamente a nuestros clientes, puesto que nosotros hemos tenido los mismos retos y dificultades. Esto facilita mucho la comunicación, la detección de las necesidades y sus soluciones.

El reto de hacer llegar al cliente este hecho diferencial no es fácil, pero cuando empezamos a trabajar conjuntamente, enseguida marca la diferencia de forma positiva.

En términos generales, creo que nada que realmente merezca la pena es fácil y éramos conscientes de ello desde el principio. Nuestras herramientas en este sentido son la pasión por lo que hacemos, la perseverancia, el esfuerzo... y realmente podemos constatar que funcionan.

¿Y cómo hace una empresa tan joven para salir airoso en una situación como la que estamos viviendo?

Nadie podía prever una situación como la actual. Es un reto para todos, pero para nosotros, quizás es aún mayor por nuestro corto recorrido. Me viene a la cabeza una frase que se le atribuye a Winston Churchill: “La cometa se eleva más alto en contra del viento, no a su favor”. Creo que esta frase define muy bien nuestra forma de actuar ante estas dificultades. En nuestro caso hemos querido darle la vuelta a esta situación enfocándola desde una perspectiva empresarial positiva. Las dificultades nos hacen definitivamente mejores y nos retan para sacar lo mejor de nosotros mismos. Es paradójico tener que decir que una empresa como la nuestra, que ha nacido hace poco, tiene que reinventarse, pero la capacidad de adaptación a las circunstancias es fundamental. Creo que, a la larga, esta situación hará de Toivoa Pharma una empresa muy sólida,

puesto que sus cimientos han sido forjados en unas condiciones de adversidad.

2020 ha sido muy difícil, pero, ¿qué balance hace del año?

A nivel humano, el balance es desolador y quiero aprovechar para dirigirme a todas las personas que han sufrido la pérdida de algún familiar o allegado, haciéndoles llegar un claro mensaje de condolencia y cercanía.

Dentro el sector farmacéutico el mensaje es contundente. Hay que reforzar el sector en nuestro país, puesto que es estratégico. No podemos depender de países terceros, limitándonos a la distribución. Tenemos que controlar y disponer de toda la cadena de vida de los medicamentos y productos sanitarios, desde la investigación, pasando por la fabricación, hasta la distribución final.

De hecho, es una de las razones por las que nació Toivoa Pharma. Somos una empresa que ofrecemos apoyo y acompañamiento técnico a la industria farmacéutica, para que los laboratorios más consolidados puedan innovar y mejorar sus estructuras y procesos, y los laboratorios pequeños o que provienen del mundo de la investigación, puedan crecer y asentarse en el sector de forma segura y rentable, haciendo que el tejido de empresas farmacéuticas en nuestro país sea más abundante y diverso.

Principalmente esta ha sido nuestra dedicación durante el pasado 2020 y, superando la adversidad, hemos podido trabajar con muchos laboratorios, acompañándolos en sus proyectos y teniendo la satisfacción de ver sus objetivos cumplidos. Hemos creado alianzas estratégicas con otras empresas para ofrecer servicios más globales de forma conjunta y, sobre todo, hemos superado esta gran prueba de fuego que ha sido 2020.

En el caso de Toivoa Pharma, ¿cómo reaccionó ante la pandemia, qué medidas ha tenido que adoptar?

Al principio, creo que como para los demás, fue una situación de incertidumbre y de adaptación a marchas forzadas tanto en el ámbito personal como en el profesional. Pero una vez superada esta fase, principalmente tuvimos que redefinir las formas de llegar a nuestros clientes y de darles ser-

vicio, potenciando nuestra flexibilidad y la capacidad de respuesta, adaptándola a las limitaciones que sufrimos por la pandemia y haciéndolas compatibles con las necesidades de nuestros clientes. Todo un reto en un tiempo record, del cual, gracias al esfuerzo del equipo, afortunadamente salimos airosos.

«Hay que reforzar el sector en nuestro país, puesto que es estratégico. No podemos depender de países terceros, limitándonos a la distribución. Tenemos que controlar y disponer de toda la cadena de vida de los medicamentos y productos sanitarios»

Parece que, más allá de la COVID-19, innovar y adaptarse al cambio casi a tiempo real es algo imprescindible en el sector...

Hace tiempo que en el mundo empresarial hubo un cambio de paradigma. En el pasado las empresas grandes eclipsaban a las pequeñas, 'el pez grande se comía al pequeño'. Todo eso cambió con la entrada de las redes sociales, internet y las nuevas tecnologías. Hoy en día la pandemia ha multiplicado este cambio más que nunca y ahora 'el pez rápido se come al lento'. Siguiendo esta filosofía, la adaptación rápida a las nuevas circunstancias es fundamental y el cliente no debe percibir el proceso de transición y adaptación, solo que el servicio es igual o mejor que antes.

¿Cuál es la política de innovación de Toivoa Pharma?

Es una parte fundamental de nuestra esencia y está muy presente en nuestro día a día. De hecho, es uno de nuestros cinco valores principales por los que se rige nuestra empresa. Nuestra política en este sentido es sencilla pero muy efectiva: ofrecer a nuestros clientes siempre lo último

en innovación dentro del sector, para que puedan tener un hecho diferencial y una ventaja competitiva con el resto de competidores. Por otro lado, también la utilizamos para nuestro propio funcionamiento y nuestra relación con los clientes.

Cuando no encontramos los avances que buscamos dentro del sector, los captamos de otros sectores más punteros en algunos aspectos y los adaptamos para que cumplan con el marco normativo del sector farmacéutico. En otras ocasiones nos convertimos en motor de innovación y los generamos de forma propia. Tenemos en este momento varios proyectos en marcha muy novedosos que van a suponer una ventaja sustancial para nuestros clientes. Por ahora están en fase de desarrollo, pero van a ver la luz muy pronto.

2021 también ha arrancado con bastantes incertidumbres. ¿Qué perspectivas y retos tiene por delante este año el sector en general y Toivoa Pharma en particular?

Muchos y muy variados diría yo. Para el sector destacaría un reto del que ya hemos hablado, que es la innovación. Esta vez el sector no puede perder este tren y tiene que apostar por la industria 4.0. Con una alta competencia internacional y un escenario económico adverso como al que parece que nos vamos a enfrentar, la reducción de costes se vuelve clave. Para lograr esto, debemos hacer más con menos y de forma más sencilla y eficiente, haciendo a las empresas más competitivas, productivas y rentables. Esto solo lo vamos a lograr con inversión en nuevas tecnologías y abriendo la mente para hacer las cosas de otra forma, por supuesto, siempre con la visión de compatibilizar la rentabilidad con la seguridad y calidad de nuestros productos.

Para Toivoa Pharma los retos son claros. Entre ellos destacaría seguir ofreciendo unos servicios competitivos y de alto valor añadido a nuestros clientes y consolidar la empresa como hasta ahora, con el ambicioso plan de crecimiento y expansión que tenemos en marcha y que nos está dando unos resultados increíbles. En cuanto a las perspectivas para este 2021, no tengo dudas: la satisfacción de nuestros clientes y de un trabajo bien hecho es lo que nos hace avanzar y mejorar día a día ◀