MTB

Desde su fundación en 1993, MTB se ha consolidado como un socio tecnológico fundamental para la industria farmacéutica, abarcando desde la investigación y el desarrollo galénico hasta la producción y el control de calidad.
A través de la visión de su Dirección General, Dirección Comercial y Responsabilidad de la División Farmacéutica, la compañía detalla su propuesta de valor basada en la innovación constante, el asesoramiento especializado y el acompañamiento regulatorio. Frente a un entorno marcado por la digitalización, la automatización y la sostenibilidad, MTB refuerza su compromiso con el mercado mediante tecnologías avanzadas que garantizan la integridad de datos, la trazabilidad y la máxima eficiencia operativa.

TERESA PINTO DA SILVA

Fundadora y Directora General

Teresa Pinto da Silva repasa los orígenes de MTB en España y los pilares estratégicos que han guiado a la compañía desde la creación del mercado único europeo. La fundadora y directora general destaca la innovación aplicada a la industria farmacéutica y la relación de reciprocidad con sus proveedores como factores clave para mantener un crecimiento sólido en un sector regido por estrictas normas nacionales e internacionales.

"El crecimiento de MTB siempre se ha pautado por la innovación y la aplicación de nuevas técnicas a la industria farmacéutica".

¿Cómo nació MTB y cuáles fueron los principales hitos que motivaron su fundación dentro del sector?

MTB España nació en 1993, diez años después de MTBrandão (Portugal). La motivación ha sido la creación del mercado Europeo único.

mtb
TECNOLOGÍA DE PRECISIÓN

mtb.es



Desde el laboratorio I+D hasta control de proceso y de producto final con asesoramiento y servicio técnico especializado

Equipos y soluciones para la industria farmacéutica: reactores químicos y de alta presión, química de flujo, NIR y Raman, ensayos de comprimidos, extracción y purificación, destilación, crio-preservación, rotavapores y autoclaves.
Instalación y certificación IQ/OQ/PQ.

¡LE ESPERAMOS! farmaforum | **STAND E-48 / F-47**

+ 34 91 806 22 40 mtb.es web@mtb.es



"Nuestro foco es el cliente y su total satisfacción, respaldado por un equipo altamente cualificado y entrenado en las plantas de producción de nuestros representados".

La Industria Farmacéutica ha sido siempre un mercado regido por normas Nacionales e Internacionales y por eso de gran interés para nosotros.

"La lección más valiosa aprendida al dirigir una empresa en un mercado competitivo ha sido construir una relación de reciprocidad con nuestros suministradores".

Como directora general, ¿cuáles son los pilares estratégicos que guían el crecimiento y la consolidación de MTB en la actualidad?

El crecimiento de MTB siempre se ha pautado por la innovación. Nuevas técnicas aplicadas a la Industria Farmacéutica es uno de nuestros pilares estratégicos.

¿Qué diferencia a MTB de otros actores del mercado y cuál es su principal aportación de valor a las industrias con las que trabajan?

Nuestro foco es el cliente y su total satisfacción. Para eso disponemos de un grupo de técnicos/comerciales altamente cualificados y entrenados en los centros de producción de las empresas con las que trabajamos. Además nosotros somos una empresa certificada por AENOR en gestión de la calidad (ISO 9001) y gestión ambiental (ISO 14001).

¿Hacia dónde se dirige MTB en los próximos años y qué grandes retos prevé para la industria en el corto y medio plazo?

La innovación seguirá siendo nuestra pauta combinada con el soporte al cliente, cada vez más eficiente y profesional.

Desde la perspectiva de una fundadora, ¿cuál ha sido la lección más valiosa aprendida al dirigir una empresa en un mercado altamente regulado y competitivo?

Una relación de reciprocidad con nuestros suministradores.

ALBERTO LOZANO

Director Comercial

Alberto Lozano analiza la estructura de la estrategia de ventas de MTB, orientada a ofrecer un modelo híbrido de asesoramiento técnico y acompañamiento cercano. El director comercial subraya el valor diferencial de contar con un equipo altamente especializado que se forma periódicamente con fabricantes internacionales, permitiendo transmitir con rigor las ventajas de un catálogo cada vez más digitalizado y enfocado en la integridad de los datos.



"Apostamos por un modelo híbrido que combina asesoramiento técnico, segmentación por industria y una actualización constante en digitalización y automatización.

¿Cómo se estructura la estrategia de ventas de MTB para responder a las exigencias específicas del mercado actual?

En MTB hemos estructurado nuestra estrategia de ventas para responder a un entorno cada vez más exigente y especializado. Apostamos por un modelo híbrido que combina asesoramiento técnico, segmentación por industria y una actualización constante en tendencias de digitalización, automatización y eficiencia operativa.

En un sector tan técnico, ¿cómo construyen y mantienen relaciones de confianza a largo plazo con sus clientes?

La fidelidad de nuestros clientes es nuestro mejor reconocimiento. Muchas de las relaciones que iniciamos hace años siguen creciendo hoy con nosotros. Desde 1993, trabajamos junto a empresas,

"La tecnología y los productos son importantes, pero las personas marcan la diferencia: generamos relaciones duraderas basadas en la confianza".

universidades, laboratorios e instituciones ofreciendo soluciones adaptadas a cada proyecto. Cada cliente es diferente, por eso escuchamos, entendemos sus necesidades y buscamos siempre la mejor respuesta. Creemos en el compromiso y los acompañamos durante todo el proceso.

Trabajamos con transparencia y un trato directo. Nos implicamos en cada proyecto como si fuera nuestro. Buscamos soluciones, resolvemos incidencias y acompañamos a nuestros clientes hasta el final.

Nuestra experiencia nos ha enseñado que la tecnología y los productos son importantes, pero las personas marcan la diferencia. En MTB generamos relaciones duraderas basadas en la confianza.

¿Qué necesidades o soluciones están demandando con mayor frecuencia las empresas en los últimos tiempos?

Las compañías buscan soluciones que aporten trazabilidad, eficiencia y seguridad. Entre las necesidades más frecuentes destacan:

- Tecnologías PAT (NIR, Raman)
- Automatización de procesos
- Equipos modulares y compactos
- Soluciones sostenibles
- Sistemas digitalizados y conectados

¿Cómo consigue el equipo comercial transmitir el valor técnico de las soluciones de MTB frente a competidores globales?

Explicamos el valor técnico de cada solución mediante demostraciones, casos reales, comparativas y documentación clara. La colaboración directa con fabricantes internacionales nos permite ofrecer información precisa y diferenciadora.

Nuestra trayectoria nos permite aportar conocimiento, seguridad y la tranquilidad de contar con un Equipo Comercial especializado formado por profesionales (doctores en Física o Química, Ingenieros, Farmacéuticos,…) que se forman con los fabricantes "in situ" de manera periódica varias veces al año y con un contacto directo con ellos. Por todo ello, son capaces de asesorar y acompañar a nuestros clientes en cada proyecto con un profundo conocimiento de su área de actividad.

Además nuestro Equipo Comercial está en contacto directo con nuestro Equipo Técnico que forma parte de nuestra plantilla en MTB y que está formado por profesionales con una amplia experiencia y formación continua en la sede de nuestros fabricantes, preparados para ofrecer la instalación de equipos, formación y entrenamiento a los usuarios y un mantenimiento y asistencia cualificado. Tanto nuestro equipo Técnico como Comercial se enfocan en respuestas ágiles y un seguimiento cercano para que cada consulta encuentre una solución rápida y eficaz.

¿De qué manera influyen la digitalización y las nuevas tecnologías en la forma en que MTB presenta y comercializa su catálogo de servicios o productos?

La digitalización ha transformado la forma en que presentamos nuestro catálogo. Hoy trabajamos con:

- Documentación interactiva
- Presentaciones visuales y técnicas
- Demostraciones remotas
- Integración de conceptos clave como Data Integrity y trazabilidad

La tecnología nos permite mostrar no solo el equipo, sino el ecosistema completo que lo acompaña.

"Las compañías buscan soluciones que aporten trazabilidad, eficiencia y seguridad, con especial demanda en tecnologías PAT y automatización de procesos".

MARÍA ÁNGELES SÁNCHEZ

Responsable de la División Farmacéutica

María Ángeles Sánchez detalla la evolución de la división farmacéutica, una unidad en pleno crecimiento que abarca todo el ciclo de vida del producto, desde el laboratorio hasta el control de calidad. Sánchez explica los mecanismos de la compañía para asegurar el cumplimiento normativo mediante tecnologías certificadas, al tiempo que aborda la integración de la sostenibilidad, la eficiencia energética y la monitorización en tiempo real en las plantas farmacéuticas.



"La división farmacéutica está ocupando un lugar central en la compañía, consolidándose como un socio tecnológico integral para laboratorios y plantas de producción".

¿Qué peso e importancia tiene la división farmacéutica dentro de la estructura global de MTB y cómo ha evolucionado?

La división farmacéutica es uno de los pilares en crecimiento en MTB. En los últimos años ha experimentado un crecimiento sostenido gracias a la ampliación del portafolio tecnológico, la incorporación de fabricantes especializados y la creciente demanda de soluciones avanzadas para I+D, control de proceso y control de calidad. Hoy, la división FARMA esta empezando a ocupar un lugar (central) en la compañía y participa en proyectos que abarcan desde investigación y desarrollo galénico hasta producción y aseguramiento de la calidad, consolidándose como un socio tecnológico integral para laboratorios y plantas farmacéuticas.

El sector farmacéutico cuenta con normativas de calidad y regulación muy estrictas; ¿cómo garantizan el cumplimiento de estos estándares en los proyectos que desarrollan?

En MTB garantizamos el cumplimiento normativo mediante tecnología certificada, procedimientos internos sólidos y acompañamiento técnico especializado. Trabajamos con equipos compatibles con 21 CFR Part 11, Anexo 11, trazabilidad completa y auditoría de eventos. Nuestros fabricantes operan bajo estándares GMP e ISO (9001 y 14001), y ofrecemos documentación IQ/OQ/PQ cuando el proyecto lo requiere. Además, acompañamos al cliente durante la instalación, validación y puesta en marcha

para asegurar que cada solución se integra de forma segura y conforme a los requisitos regulatorios.

¿Cuáles son las principales tecnologías o soluciones que aporta su división para optimizar los procesos de la industria farmacéutica?

La división FARMA de MTB cubre todo el ciclo de vida del producto farmacéutico, desde I+D hasta control de proceso y control de calidad:

I+D y desarrollo galénico

Reactores de laboratorio y piloto (batch y con filtro).

Sistemas de química de flujo para síntesis segura y escalable.

Rotavapores y destilación avanzada.

Control de proceso (PAT)

NIR portátil y PAT-W para monitorización en tiempo real.

Sistemas de extracción supercrítica para procesos limpios y reproducibles.

Control de calidad farmacéutico y cosmético

Clasificación y verificación automática de peso (SP-B60).

Equipos de dureza, friabilidad, desintegración y otros ensayos físicos.

Raman portátil para identificación sin contacto.

Sistemas automáticos de conteo y llenado de comprimidos y cápsulas.

Equipos de ensayo clínico para cosméticos.

Equipamiento general

Autoclaves, congeladores ATEX, lavavajillas industriales, etc.

Estas tecnologías permiten mejorar productividad, trazabilidad, reproducibilidad y seguridad en los procesos farmacéuticos.

¿Cómo integra la división farmacéutica de MTB la eficiencia energética y la sostenibilidad en sus procesos y soluciones?

MTB incorpora criterios de sostenibilidad en tres niveles:

1. Tecnología eficiente

Equipos con menor consumo energético y optimización térmica.

Sistemas de extracción supercrítica que eliminan disolventes orgánicos.

Soluciones PAT que reducen rechazos, reprocesos y consumo de materiales.

2. Procesos más limpios y seguros

Automatización que disminuye errores humanos y pérdidas de producto.

Equipos diseñados para minimizar residuos y facilitar la limpieza.

Materiales y componentes con larga vida útil y bajo mantenimiento.

"Garantizamos el cumplimiento normativo mediante tecnología certificada compatible con 21 CFR Part 11, trazabilidad completa y documentación IQ/OQ/PQ*".*

3. Acompañamiento técnico

Asesoramiento para implementar procesos más eficientes.

Selección de tecnologías que reducen el impacto ambiental del laboratorio o planta.

De cara a los próximos años, ¿qué tendencias tecnológicas o metodológicas considera que transformarán de manera definitiva la división farmacéutica?

MTB identifica varias tendencias clave que ya están redefiniendo el sector:

1. Digitalización y Data Integrity

Sistemas totalmente conectados, trazables y compatibles con 21 CFR Part 11.

Integración de datos en tiempo real para toma de decisiones más rápida.

2. PAT y monitorización continua

NIR y Raman como herramientas estándar en desarrollo y producción.

Modelos quimiométricos avanzados para control predictivo.

3. Automatización inteligente

Equipos compactos y automáticos para control de calidad.

Minimización del trabajo manual y aumento de la reproducibilidad.

4. Procesos más verdes

Extracción supercrítica y tecnologías sin disolventes.

Optimización energética en equipos de laboratorio y planta.

Estas tendencias consolidan la evolución de MTB hacia soluciones más digitales, eficientes, seguras y sostenibles.

En nuestra web **www.mtb.es** en el apartado de Industria Farmacéutica puede consultar todas las soluciones que ofrecemos.