

“Una farmacia robotizada factura por término medio un 25% más por auxiliar o farmacéutico”

EL INESTIMABLE KNOW-HOW DE PHARMATHEK LE PERMITE ANALIZAR, JUNTO A LOS FARMACÉUTICOS Y SUS ASESORES, LOS SISTEMAS MÁS ADECUADOS PARA OPTIMIZAR EL TIEMPO Y EL ESPACIO EN LA FARMACIA. DESDE ESTA EMPRESA DEFIENDEN QUE UN ROBOT NO ES UN OBJETIVO EN SÍ MISMO, SINO UN MEDIO. LA META FINAL ES LA RENTABILIDAD DE LA FARMACIA Y EL ROBOT ES UN GRAN MEDIO PARA ALCANZARLA.



Alexander Von Liechtenstein

Pharmathek tiene su sede central y productiva en Verona (Italia). Esta compañía presentó su primer almacén automático para farmacias en 2006. En España, comercializa sus productos desde el año 2009. En 2012, pasó a ser participada también por THKohl, especialista europeo en decoración y arquitectura interior para la farmacia.

El príncipe **Alexander Von Liechtenstein**, *presidente de la compañía*, indica que los beneficios que aporta al farmacéutico la instalación de un robot “*son muchos y algunos muy amplios*”. Recalca que “*es un hecho que una farmacia robotizada factura por término medio un 25% más por auxiliar o farmacéutico que una tradicional*”. Esto es debido a una mayor disponibilidad de tiempo y espacio que se pueden dedicar a atender al paciente, a aconsejarle o, incluso, a hacer más “*vida social*” con él. “*Lo que cuenta es la fidelidad de éste y se consigue con una atención basada en el trato personal. Eso siempre requiere tiempo, y es justamente lo que damos con el robot*”, razona.

Stock al milímetro

Hay otras ventajas. Von Liechtenstein pone el ejemplo de un farmacéutico que está saliendo “*airoso*” de la difícil situación económica en la que estamos, “*gracias a las herramientas de gestión de stock del robot*”. Detalla que es en una botica que tiene más de 500 ventas diarias con un stock en robot de 4.000 unidades. “*Esta gestión del stock al milímetro le proporciona más liquidez, ya que apenas tiene inmovilizado. En condiciones normales esta farmacia podría trabajar con más de 12.000 unidades en robot, pero no las necesita*”, asegura.

Sus robots entregan hasta diez fármacos al mismo tiempo, sin hacer un viaje para cada medicamento; conllevando ahorro en tiempo, energía y desgaste del robot (y la reducción de mantenimiento que supone).

Preguntado por la inversión necesaria para instalar uno, el presidente de Pharmathek precisa que son 75.000 euros para un robot PTKSintesi de 4,5 metros por 2,5 de altura y 1,43 de ancho, con una capacidad de 11.000 unidades. La máxima puede superar fácilmente los 130.000 euros, aunque depende realmente más de la complejidad de la instalación que del precio del propio robot. El período medio de amortización, según datos de la compañía, es de unos cinco años, *“sin tener en cuenta los beneficios fiscales”*.

La instalación de un robot Pharmathek tiene tres fases. La del montaje propiamente dicho, que dura entre tres y cinco días. Una segunda es de comprobación de sistemas. La tercera es de formación. Estas dos fases duran dos días cada una. Existe además una cuarta, de una a dos semanas, en la que un técnico se mantiene en la farmacia para ayudar en la primera carga del robot y para ampliar la formación necesaria.

¿Qué cambios sufrirá la farmacia, en cuanto a espacio se refiere, si se instala su robot? Von Liechtenstein responde que los cambios en espacio dependen del concepto que se maneje. *“Lo normal es que se usen espacios poco adecuados para el trabajo diario o para la exposición al público, como son los fondos en la rebotica, los sótanos o las plantas superiores. Para estos espacios, es especialmente adecuado el modelo de dos brazos por sus dimensiones. Si hay poco espacio, se puede elegir un PTK210, de sólo 1,2 metros de ancho. Podemos ponerlo prácticamente en cualquier lugar, aprovechando la altura disponible, que en una planta baja suele rondar los cuatro metros”*, desarrolla. Sin embargo, si la opción elegida es un PTKSintesi, es posible sustituir partes de la exposición por el propio robot. *“Lo que se pretende siempre es agilizar el trabajo y, si es posible y hay reforma, ampliar al máximo la zona de atención al público”*, matiza el directivo.

El ámbito fundamental de actuación de Pharmathek es el almacenamiento de los productos y su gestión. Por ello, se enfoca en ayudar a gestionar el stock de la farmacia. *“Realizamos un completo estudio del mismo, con el fin de optimizarlo en la medida de lo posible. Igualmente, hemos desarrollado e implementado con éxito sistemas como Optiload, que facilita controlar ese stock óptimo a lo largo del tiempo y adecuarlo estacionalmente”*, declara Von Liechtenstein. Asimismo, Pharmathek proporciona a sus clientes el acceso a formación complementaria, en ventas cruzadas o gestión de pedidos, entre otras iniciativas, con la idea de rentabilizar al máximo el robot. +

Varias fórmulas de mantenimiento

El mantenimiento del primer año de vida de los robots de Pharmathek es gratuito. En ocasiones y en función del equipo, se llegan a ofrecer dos años de mantenimiento sin coste adicional. Una vez finalizada la garantía, se puede optar por varias fórmulas, desde las que cubren la asistencia técnica en horario laboral hasta las que cubren la asistencia técnica, la asistencia telefónica y/o remota las 24 horas del día los 365 días del año y que además incorporan las piezas de repuesto. *“En los casos en los que el cliente no tiene contrato de mantenimiento, tenemos un forfait autoimpuesto por motivos éticos empresariales, en lo concerniente al coste del desplazamiento y mano de obra”*, asevera Alexander Von Liechtenstein. Existe una tarifa plana de mantenimiento, cuya cuantía es fija, independientemente del coste del robot. En caso de avería, el ratio de intervención es inferior a las 4,5 horas. Es excepcional que los modelos de dos pinzas se paren totalmente. Normalmente, una de las pinzas sigue en funcionamiento.



“CON EL ROBOT, DAMOS TIEMPO PARA OFRECER UNA ATENCIÓN PERSONAL Y CONSEGUIR LA FIDELIDAD DEL CLIENTE”