

“En Francia, Meditech está vendiendo más robots que nunca”

LA EMPRESA DE SOLUCIONES DE AUTOMATIZACIÓN PARA LOS PROCESOS LOGÍSTICOS EN FARMACIAS Y HOSPITALES ALGALASA, ÚNICA DISTRIBUIDORA DE MEDITECH EN ESPAÑA, HA CONSEGUIDO MANTENER UNA ACTIVIDAD BASTANTE ACEPTABLE EN 2020, REALIZANDO CINCO INSTALACIONES EN NUESTRO PAÍS Y MÁS DE 200 EN EL RESTO DE EUROPA.



Para Algalasa Tecnología, distribuidores exclusivos de Meditech en España, 2020 ha sido un año de “parón”. Ese es el calificativo con el que lo define **Javier Villalobos**, CEO de la empresa, quien achaca tales circunstancias a dos motivos relacionados con la pandemia. Por un lado, “los clientes han preferido posponer las decisiones de automatización ante la incertidumbre económica y temporal de resolución de la pandemia”, explica. Y, en segundo lugar, por la no celebración de Infarma, “el escaparate fundamental para nuestro tipo de actividad”.

92 **Farmacias** En este escenario, detalla, las líneas de actuación se han ido modificando a medida que la previsión de vuelta a la normalidad se ha ido retrasando. “Los primeros tres meses los vimos como un impasse a la espera de junio, nueva fecha de Infarma”. Pero según apreciaron

que no podría ser y que iba para largo, empezaron a “tirar de Customer Relationship Management (CRM) y a ser más activos con publicidad en los medios más importantes del sector. Y ahora también en las redes sociales”. Estrategia que, sumada al consecuente aumento de trabajo en las farmacias, parece que ha obtenido sus frutos. Aunque Villalobos no sabe especificar si ha crecido el interés por esta tecnología a causa del Covid-19, aporta datos que sí lo demuestran: “En Francia, por ejemplo, Meditech está vendiendo más robots que nunca. Incluso en los dos primeros meses de este año se han batido todos los récords con más de 40 equipos”, apunta. Además, está aumentando el número de consultas que reciben, si bien considera que es más “por las acciones de marketing y el boca a boca que por la pandemia propiamente dicha”. Hay que tener en cuenta, agrega,

“EL ÍNDICE DE INCIDENCIAS HA SIDO LITERALMENTE CERO EN TODAS NUESTRAS INSTALACIONES”

“que aún somos pocos conocidos porque desembarcamos en el mercado español con Infarma 19. Pero ya hay farmacéuticos que empiezan a contactarnos directamente gracias a las buenas referencias que están recibiendo, ya sea de los compañeros que han adquirido nuestros robots, ya sea por referencias externas, fundamentalmente de Francia”.

Objetivo: aumentar su presencia en España

Los datos hablan por sí solos: en 2020 realizaron cinco instalaciones en España y más de 200 en el resto de Europa. *“Nuestro objetivo eran 10 unidades, sin embargo lo consideramos una cifra razonable dado el escenario de pandemia y que, como ya he dicho antes, comenzamos con la distribución en 2019”*, argumenta el CEO de Algalasa.

En total, su parque de robots instalados es de más de 1.000 entre farmacias hospitalarias, fundamentalmente en Europa Central. *“El objetivo en 2021 es instalar más de 300 robots, de los cuales ya se están instalando unos cuatro o cinco a la semana en Francia, y en España llegar a 30”*, comenta. Por otro lado, Villalobos manifiesta que considera importante disponer de una base instalada que sirva de referencia para los farmacéuticos que se interesen por sus productos. Destaca que *“todos los clientes optaron por incluir nuestros módulos de carga automática de la medicación, ya sea el interno, ya sea el externo. Nos transmiten que les ha supuesto un gran ahorro de tiempo de personal, disminución de errores e identificación de caducidades cortas, costes administrativos en la conciliación de albaranes-pedidos, etc”*. Igualmente, los usuarios que instalaron antes del inicio de la pandemia han transmitido *“lo contentos que están con su decisión por el mucho trabajo de poco valor añadido que nuestra robotización les ha eliminado”*. Por último, *“el índice de incidencias ha sido literalmente cero en todas nuestras instalaciones”*, remarca Villalobos.

Respeto a las mejoras de los dispositivos implementadas en el último año, cuenta que han añadido al porfolio un robot cuadrado para farmacias comunitarias llamado MT.Square, indicado para espacios cuadrados; un nuevo módulo de frío para la conservación de medicamentos termolábiles dentro del propio robot; otro módulo externo de carga automática de mayor capacidad, hasta 4.000 cajas, denominado MT.OPTIMAT PLUS y orientado a farmacias muy grandes u hospitalarias; y para hospitales, el robot MTU, ideado para la verificación automática de la cajas de medicamentos conforme a la Directiva Europea de Medicamentos Falsos 2011/62/EU y comunicación a SEVeM.

En resumidas cuentas, para el experto se trata de una tecnología que aporta como valor añadido el sistema de automatización *“más completo”*; la *“calidad”* de los materiales de última generación, y *“componentes industriales sostenibles”*, que garantizan una duración de 20 años. Así como la *“tecnología más avanzada”*, en concreto, *“el cabezal bi-direccional multi-picking y multi-packing, el módulo de entrada electrónico, y almacenamiento flexible y sin vacío”* movimiento silencioso y menor coste de operación del mercado”.

A estas cualidades hay que sumarle que para que una farmacia introduzca uno de los robots de Algalasa solo necesita *“que haya espacio suficiente”*, puesto que incluso se pueden instalar en plantas o sótanos superiores.



Javier Villalobos

Inversión amortizada en tres años

En un máximo de tres años, la tecnología está amortizada, como asegura Javier Villalobos: *“Podemos demostrar que en un periodo de 10 años el ‘earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization (EBITDA)’ de la farmacia aumenta en un mínimo de 150.000 euros”*. En cuanto al mantenimiento, es una opción del cliente, y ofrecen dos modalidades de soporte y mantenimiento a partir de 320 euros al mes, mientras que el cuidado de los módulos de ampliación (cargadores automáticos, cintas transporte...), *“no tiene coste adicional”*. En este sentido, recomiendan un mantenimiento preventivo cada 12-18 meses, *“por su concepción y calidad constructiva”*. El cliente puede contratarlo *“puntualmente”*, como hace con el coche, o elegir entre una de las dos modalidades de soporte y mantenimiento: *“ALG-BASIC, que incluye soporte telefónico, mantenimiento predictivo (estamos conectados 24hx365d a nuestros robots), un mantenimiento preventivo ‘on site’ anual, actualización de software, back-up de seguridad y prioridad en la atención en reparaciones”*; y *“ALG-INTEGRAL, en la que a todo lo anterior se añade mano de obra y piezas”*. Hay que tener en cuenta, también, la formación al equipo de la farmacia que acompaña a los robots. En primera instancia, *“damos una formación ‘on-site’ al final de la instalación”*, apunta, al mismo tiempo que ofrecen soporte telefónico sin cargo durante el primer año. *“La realidad es que también lo hacemos con posterioridad en cualquier momento, aunque la experiencia nos dice que todos nuestros clientes conocen perfectamente el funcionamiento y son capaces de sacar el máximo partido posible a las capacidades del equipo al cabo de uno o dos meses”*, relata el CEO.

O dicho de otro modo, los farmacéuticos *“claramente”* han entendido las ventajas que supone tener un robot en su farmacia y cómo sacarle partido. *“No conozco a ninguno que lo tenga que quiera prescindir de él”*, subraya, agregando que el robot por sí mismo automatiza los procesos de almacenamiento y dispensación, *“pero para sacarle todo el partido hay que automatizar también el proceso de recepción y carga del robot sin participación de los trabajadores”*. Para ello, concluye, *“es preciso instalar un módulo de carga automática que funcione bien de verdad, en el que se vuelquen las cajas sin tener que colocarlas, que lea los códigos correctamente, que rechace caducidades cortas y que haga la conciliación administrativa entre el pedido y el albarán”*. 