

“Con MACH4, la capacidad de la farmacia para atender a los clientes aumenta en gran medida”

APOTHEKA HA INSTALADO EN 2020 MÁS DE 10 ROBOTS, ENTRE ELLOS EL DEL HOSPITAL VIRGEN DEL ROCÍO DE SEVILLA. ESTE AÑO SUS PREVISIONES SON TAMBIÉN POSITIVAS: SU PARQUE DE ROBOTS CRECE A UN RITMO DE ENTRE EL 8 Y EL 12%.



Héctor López

Para la mayoría de las empresas, la pandemia ha obligado a modificar sus líneas de actuación. En el caso de Apotheka, especialista en reforma integral de farmacias, ha conseguido mantener el ritmo de implantaciones de robots de dispensación, según **Héctor López**, *director de ventas de APORx, la división de robotización de Apotheka*, “gracias al esfuerzo de la red comercial”. De alguna manera, López ve la crisis sanitaria como un revulsivo que “ha venido a demostrar la necesidad de disponer de una red de farmacias con capacidad para atender a un gran número de pacientes”.

Esto es algo que Apotheka ya preveía, de hecho, comercializa una tecnología adecuada para ello, como explica el portavoz: “Con nuestra solución de automatización MACH4, la capacidad de la farmacia para atender a los clientes aumenta en gran medida, sin tener que recurrir a un aumento del personal de la farmacia”.

En la misma línea, considera que el Covid-19 ha sacado a relucir “el gran servicio que están prestando muchas farmacias a residencias y pacientes particulares, preparándoles su medicación en tomas individuales de forma que facilita su correcta administración y reduce los errores”. Así es como “ha crecido en gran medida el interés por los sistemas de dosificación automática”. Aunque para cubrir todas las necesidades, afirma, “tenemos una cartera de productos muy variada”.

Redistribución de las ventas

Al hilo de la pandemia y su posible influencia en un mayor interés por los sistemas de robotización en las oficinas de farmacia, López hace una comparativa con toda la industria. Según las distintas publicaciones del sector, explica, el mercado farmacéutico se ha mantenido en niveles muy similares a años anteriores. “Lo que sí ha ocurrido ha sido una redistribución de las ventas. Las farmacias localizadas en zonas resi-

denciales han aumentado las ventas, ya que la población se ha mantenido mucho más tiempo en el entorno cercano a sus viviendas, mientras que las farmacias ubicadas en zonas turísticas o junto a ambulatorios han mermado las ventas. También se ha reducido el número de tickets global, pero ha aumentado el valor medio del ticket”.

Particularmente, Apotheke ha instalado en 2020 más de 10 robots. De ellos, especifica el director de ventas de APOrx, “el más representativo”, es el del Hospital Virgen del Rocío, hospital de referencia no solo en Sevilla, sino en toda Andalucía.

En total, su parque de robots instalados en farmacias españolas es de “más de 100 robots de dispensación instalados y funcionando”, y crecen a “un ritmo continuado anual de entre el 8 y el 12%”.

Si bien su política de mejora no viene del último año: “Nuestros robots MACH4 siguen un desarrollo continuo, de forma que no se espera uno o varios años para presentar un nuevo modelo mejorado”. Continuamente se incorporan mejoras que, en la mayoría de los casos, se pueden incorporar a modelos instalados anteriormente, “permitiendo actualizar instalaciones de varios años de antigüedad y tener siempre un robot con la tecnología más vanguardista sin tener que sustituirlo por otro”, expone el experto.

Sin embargo, a lo largo de 2020 se han desarrollado “unos cambios más importantes”, resultando en una tecnología “mucho más avanzada” y que en breve presentarán, como el Medimat Next Generation.

Facilidades para el cliente

En lo que respecta a robots de dispensación, distribuyen este robot del fabricante alemán MACH4, propiedad desde hace unos años de Omnicell. “Es un concepto modular con múltiples opciones de adaptación y muchos módulos opcionales, como el de alta rotación, SpeedBox, el módulo refrigerado, módulo de carga por volcado FillInBox, etc.”, señala. En cuanto a robots de dosificación, “disponemos de modelos tanto de blíster como de bolsas, orientados a producciones desde 50 a varios miles de pacientes”. En cuanto a los requisitos necesarios en la farmacia para tener una de estas tecnologías, el director de ventas de APOrx cuenta que el robot de dispensación es “muy adaptable y se puede montar desde unas dimensiones muy reducidas. Asimismo, si no es el más ligero, sí es uno de los que menos resistencia del suelo necesita. Los requerimientos son mínimos, de forma que la decisión para robotizar es más un tema de mentalidad que de dificultad”. Respecto a los robots de dosificación, la situación es similar: “Tenemos desde soluciones de sobremesa que requieren muy poco espacio a soluciones más completas, de forma que nos podemos adaptar a las necesidades de cada cliente”.

Otra pregunta que los profesionales se hacen a la hora de instalar esta tecnología en su negocio es cuánto tiempo tardarán en amortizarla. Esto depende, sobre todo, de la casuística de cada farmacia, como detalla López: “Influye el coste que le supone antes de robotizar la gestión de las medicinas, la recepción, la dispensación, los inventarios, la ganancia en área al público, cómo aprovechan los profesionales de la farmacia el tiempo adicional con los clientes/pacientes, etc.” En todo caso, matiza, “un robot se puede amortizar en menos de dos años”.

Acerca del mantenimiento que requieren las máquinas, la empresa ofrece tres niveles predefinidos de este servicio, que, como las soluciones de robotización, “también se pueden adaptar a las necesidades de cada farmacia”. Como empresa orientada 100% al cliente, “hemos desarrollado nuestra cartera de productos con el fin de ofrecer soluciones de automatización que cubran las necesidades de cualquier farmacia”, añade.



Estos servicios también incorporan la formación. Aparte de las enseñanzas iniciales impartidas con cada instalación, “hacemos un acompañamiento durante los primeros días y ofrecemos a nuestros clientes una formación continua para refrescar los conocimientos o formar a los empleados nuevos de la farmacia”.

En suma, el experto considera que los farmacéuticos tienen cada vez más claras las ventajas de robotizar. “Aparte de la mejora que supone en la distribución de la farmacia, al permitir deslocalizar el almacenaje de las medicinas, la principal ventaja viene de que el personal de la farmacia puede dedicarse en mucha mayor medida a atender a los clientes y al espacio dedicado al público”.

Estos beneficios revierten, finaliza López, “en un aumento de las ventas y en una reducción de recursos dedicados a la gestión de las medicinas, en lugar de a la venta de las mismas”. +

“NUESTROS ROBOTS MACH4 SIGUEN UN DESARROLLO CONTINUO, DE FORMA QUE NO SE ESPERA UNO O VARIOS AÑOS PARA PRESENTAR UN NUEVO MODELO MEJORADO”