

# “No conozco a ningún farmacéutico que haya dado marcha atrás cuando instala un robot en su botica”

LA CRISIS DEL COVID-19 HA SUPUESTO UNA OPORTUNIDAD PARA LOS EXPERTOS EN SOLUCIONES DE AUTOMATIZACIÓN. ES EL CASO DE LA COMPAÑÍA GALLEGA ALGALASA, QUE HA DUPLICADO SU FACTURACIÓN.



**A** raíz de la pandemia la automatización de los procesos en todos los ámbitos relacionados con la salud se ha disparado. Una de las consecuencias directas la han vivido las empresas especializadas en soluciones para los procesos logísticos en farmacias y hospitales, cuya actividad se ha disparado. Ejemplo de ello es Algalasa, distribuidor de MediTech, cuya facturación se ha duplicado durante el último año, como cuenta su director, **Javier Villalobos**. Evaluándolo, afirma que *“ha sido un buen año”*.

También, desde el punto de vista de imagen de marca, *“aunque más en el sector hospital, donde muchos se están dirigiendo a nosotros para saber más acerca de nuestras soluciones para automatizar el proceso logístico del medicamento”*. Y respecto a la innovación, remarca, *“hemos incorporado nuevos desarrollos, tanto en módulos de ampliación de nuestros robots, como en software”*.

### Tres robots adaptados a todas las necesidades

En cifras, en 2021 han realizado en torno a 500 instalaciones, todas ellas con buena acogida por parte de los farmacéuticos. En este sentido, explica el director de Algalasa, *“MediTech cuenta con tres modelos de robots, todos con la misma tecnología”*. Son *“el MT.XS con dimensiones, configuración y acabados estándar; el MT.XL, que es hecho a medida para los clientes, y el MT.SQUARE, que es un robot cuadrado para espacios pequeños”*.

En cuanto a sus principales características, detalla, el primero presenta *“largos de 4000mm a 12000mm, altos de 2000mm a 3500m y ancho de 1500mm, siendo el más estrecho de mercado con estantes profundos”*. En el caso del MT.SQUARE, *“largos desde 3750mm hasta 7750mm anchos, altos de 2400mm, 2600mm y 2800mm y ancho de 3000mm”*. Además, *“cuenta con un brazo robótico bidireccional, multipicking y multipacking, lo que significa que coge y coloca cajas a ambos lados, hasta ocho cajas del mismo o distinto tamaño a la vez, sin necesidad de giro. Supone mayor robustez y menor coste de mantenimiento”*.

Por otro lado, esta tecnología dispone de módulo de entrada manual continuo, con lectores láser y sin elementos móviles; así como mantenimiento predictivo. Al respecto, subraya Villalobos, *“no usamos tecnología de vacío tanto en los robots como en cualquier tipo de módulo de ampliación, lo que también supone más robustez y menor coste de mantenimiento”*. Siguiendo con las prestaciones de los robots de MediTech, hace hincapié en que *“conta-*

*mos con la más amplia gama de módulos de ampliación tanto para automatizar la carga como la dispensación: módulos de carga automática interno o externo (MT.INTEGRATED y MT.OPTIMAT), sistemas de dispensación ultrarrápida, dos opciones de módulos click and collect, tipo quiosco, para la venta y recogida de productos (MT.MATIC PRO y SLIM), y módulos de dispensación dual”*. También, para mejorar la experiencia digital del cliente, *“disponemos de las pantallas táctiles de escaparate virtual y consejo farmacéutico MT.VISION, la plataforma integral de comercio electrónico LOCHTING, y la base de datos de imágenes de productos MEDIPIM”*. Con diseño flexible, robusto, fabricado con componentes industriales de máxima calidad, *“garantizamos la disponibilidad de repuestos por un mínimo de 10 años”*; apunta. Pero, sobre todo, el directivo de Algalasa destaca los valores añadidos que aporta MediTech respecto a los otros fabricantes: *“Contamos con claras ventajas de diseño, constructivas y tecnológicas que se traducen en un bajo mantenimiento y el menor coste total; incluso más de un 30% menos respecto a nuestra competencia”*. Adicionalmente, añade, *“tenemos la gama más completa de módulos de ampliación, que permite automatizar completamente el proceso logístico de la oficina de farmacia y de la mejora la experiencia digital del cliente”*.

### Una tecnología fácil de usar

A pesar de la tecnología puntera con la que trabajan, el manejo no es complicado para los farmacéuticos. Del mismo modo, explica el especialista, *“proporcionamos formación in-situ durante la instalación del robot, que son tres días de media, así como una hot-line para resolver cualquier duda que se pueda presentar entre los tres tipos de mantenimiento que ofrecemos: Básico, Plus e Integral”*. Obviamente, recalca, *“si es necesario se refuerza in-situ a demanda del cliente o durante los mantenimientos, pero, en cualquier caso, es de muy sencillo uso, con lo que las necesidades tras el periodo inicial son prácticamente nulas”*.

En este sentido, el director de Algalasa resume cómo explican a los farmacéuticos las ventajas que suponen disponer de un robot en su negocio. Así, manifiesta, *“la automatización del proceso logístico mediante un robot dotado de un módulo de carga automático, esto es muy importante, supone automatizar el 60-70% de trabajo de oficina de farmacia, sin errores y reduciendo drásticamente las pérdidas por caducidad”*. Desde el punto de vista económico, *“demostramos que amortizan la inversión en tres años. Asimismo, en un periodo de 10 años, los equipos de MediTech, con su mantenimiento,*



Javier Villalobos

*no solo se amortizan, sino que además incrementan el EBITDA de la farmacia en mínimo de 150.000 €”*; agrega.

Teniéndolo en cuenta, cree que hay farmacias y profesionales más propensos a adentrarse en la automatización de sus establecimientos. Pero, sobre todo, han comprobado que en aquellas farmacias que se instalan llegan para quedarse. De hecho, asegura que *“no conozco a nadie que haya dado marcha atrás cuando pone un robot en su botica”*.

Y en cuanto a las de nueva incorporación, observa tres tipologías preferentemente: *“las que cuentan con seis o más trabajadores, las que están en pueblos o zonas por mayor dificultad en la gestión de los recursos humanos; y farmacias con poca superficie en planta, pero con un piso superior y/o sótano, de manera que dedican todo el espacio a ‘tienda’ y ubican la logística en otra planta”*, detalla. En cuanto a la tipología del farmacéutico, en el caso de Algalasa predominan los jóvenes, *“de entre 30 y 40 años”*. Con todo, ¿Es normal reformar la farmacia y poner robot a la vez? Bajo el punto de vista de Villalobos, *“en principio esa es la mentalidad, pero en nuestro caso el 50% no lo hicieron y el otro 50% son nuevas”*. Por lo dicho anteriormente, *“la automatización de la farmacia a 10 años, en nuestro caso, no solo amortiza su propio coste, sino que amortiza el coste de la reforma total o parcialmente”*.

De cara al futuro, vaticina si habrá más tendencia a instalar robots en las farmacias en la era postpandémica. A su juicio, *“seguro que sí, pues optimiza la gestión de los recursos humanos y la obvia logística”*. Pero, para ello, concluye, *“es muy importante que incorporen el módulo de carga automática”*. +