



MANUEL MORADO LAGE, DIRECTOR GENERAL DE GOLLMANN EN IBERIA (ESPAÑA Y PORTUGAL)

“Hemos invertido mucha energía en estrechas colaboraciones con nuestros partners”

EN GOLLMANN HAN DADO UN PASO MÁS, HAN VIVIDO UNA TRANSFORMACIÓN. DE SER UNA EMPRESA DEDICADA ABSOLUTAMENTE A UN NIVEL TECNOLÓGICO DE INNOVACIÓN Y PRODUCCIÓN DE ROBOTS A DESARROLLAR UNA VISIÓN ESTRATÉGICA.



Para Gollmann, 2022 fue, en lo que a resultados se refiere, “uno de los mejores años”. Así lo confirma **Manuel Morado Lage**, su *director general* en Iberia (España y Portugal). En nuestro país, instalaron 60 robots. En Portugal, 25.

Aquí, van a una media de un robot por semana. El tiempo de instalación oscila entre los cinco y ocho días. Su parque, hoy por hoy, en España, es de 226 robots. La previsión es que, al terminar el año, superen los 255, un resultado que refleja la labor que han hecho los años anteriores. Actualmente, son partner exclusivo del Grupo Glintt, junto con otras empresas como Consoft o Pulso Informática. “Hemos invertido mucho tiempo y mucha energía en estrechas colaboraciones con nuestros partners en el sector”, indica. “Hemos entendido, como Gollmann, que, aparte de tener un producto que es diferencial a los demás y una estructura importante en cada uno de los mercados donde estamos operativos, hay que invertir mucho a nivel estratégico en estrechas alianzas, en colaboraciones con los diferentes players del mercado”, señala. Han compartido una gestión estratégica de los mercados. Toca asentar las opciones de colaboración, lo que requiere un tiempo de adaptación. Por eso, han planificado que este año llevarán a cabo unas 40-45 instalaciones. Lo que busca esta alianza es “consolidar el mercado” y ofrecer una oferta 360º, “con un producto de altísima calidad que se adapte a las necesidades reales del farmacéutico”.

“Es muy importante entender que el Gollmann es un robot hecho a medida”, manifiesta Morado Lage. No hay modelos standard, porque entienden que el cliente es el que tiene que elegir, tanto la ubicación como la capacidad y las opciones que hay. “Al ser un robot que crece a

“ES MUY IMPORTANTE
ENTENDER QUE EL
GOLLMANN ES UN ROBOT
HECHO A MEDIDA”

UN CONCEPTO BASTANTE INTUITIVO

¿Qué tipo de formación necesitan los equipos de las farmacias para utilizar sus máquinas y cuáles son las modalidades de mantenimiento que ofrecen? Manuel Morado Lage contesta que han elegido “un concepto bastante intuitivo”. Hay dos niveles de formación, uno que es del día a día, de la gestión del robot. Con los sistemas disponibles de Gollmann, permite al farmacéutico, de forma intuitiva, entender muy bien cómo es la carga, la dispensación, el control de estocaje a través de una pantalla táctil. Luego, hay una segunda fase de formación más profunda, que son las que facilitan hacer valoraciones de movimientos, entender cuáles son los productos de alta rotación, de baja rotación, dónde hay que posicionarlos. “Todo esto va a mano de un equipo de más de 14 empleados técnicos de la empresa Gollmann. No somos distribuidores, somos Gollmann directamente”, dice. En resumen, la formación está siempre en dos ciclos. El primero, después de la instalación, en un día. El segundo, dos o tres semanas después del funcionamiento de este robot, de otro día más.

Los mantenimientos son preventivos y se realizan conforme a la utilidad del robot. “No es que venimos cada tres meses, sino que hay una valoración de las horas de dispensación, hora de cargas y el sistema, automáticamente, es el que lanza el aviso de que este robot está trabajando mucho”, aclara. A nivel de coste, se encuentran “en línea” con todos los demás competidores del mercado. Hay una cuota con dos opciones; una full, con todas las piezas de recambio incluidas, y una más básica. Se mueven entre los 400 y los 550 euros, dependiendo del paquete que elija el cliente.



lo alto, a lo largo y a lo ancho, nos permite ser, posiblemente, dentro del mercado de robótica, la empresa que más opciones pueda prestar dentro de un proyecto”, asevera. Piensan, eso sí, que el cargador automático es un elemento que habría que tener siempre en la farmacia. “Esto nos diferencia de las demás empresas, porque es un producto que no ocupa espacio y está integrado dentro de robot sin que éste pierda capacidad”, remarca. Como innovación, disponen del módulo de alta frecuencia RAPID, que lo presentaron en Infarma Barcelona 2023 y que se puede instalar en los robot Gollmann existentes. Informa de que posibilita una dispensación de hasta 2.000 unidades por hora, permitiendo la entrega rapidísima de productos.

El corazón de la farmacia

Sostiene que la pandemia ha sido uno de los momentos en los que ha habido un antes y un después en el sentido de que los farmacéuticos ahora apuestan por “la tecnología de almacenamiento automático”, porque entendieron que, si el sector se encontrara otra vez en una situación crítica y la parte humana fallara en la gestión de la farmacia, ésta puede aportar una gestión mucho más tranquila.

Así, “la tecnología se está haciendo indispensable”. Morado Lage menciona la receta electrónica y la lectura de QR como ejemplos de ello. “El farmacéutico apuesta por una mejor gestión y un más profundo conocimiento del estado del estocaje y de las ventas que pueda tener en su farmacia”, razona. Defiende que el robot “es el corazón de la farmacia”, mientras que el sistema informático es el cerebro. “Esto es lo que el farmacéutico entiende con la robotización y automatización dentro del sector”, declara. Matiza que el farmacéutico “es y será siempre el alma de la farmacia”.

Insiste en que, “en el proceso de evolución tecnológico, los instrumentos disponibles, como el robot o el sistema informático, siguen tomando un rol muy importante”.

Nos comenta que, en España, un 7% de las farmacias está robotizado, por lo que hay un 93% que no lo está. “Tenemos trabajo para muchos años”, expresa. El nuestro es “uno de los mercados más abiertos a las nuevas tecnologías”. Alude al concepto de farmacia nórdica, donde está ya un 30% de las farmacias automatizado. Intentan ir de la mano de los farmacéuticos, para profundizar con ellos en cómo se trata de facilitar la gestión, “en un mundo que está cambiando absolutamente, en un mundo donde cada vez más apostamos por la digitalización”. El perfil de cliente de la farmacia va cambiando, necesita otra atención. Hay un flujo diferente dentro de ella. “Para poder gestionar esto, con tantísima referencia, con tantos movimientos, con tantas prisas que tiene el paciente-cliente, es primordial apostar por una tecnología que le permita llevar el día a día de forma mucho más eficiente y mucho más profesional” resume. Se distancia de argumentar que esto es meramente una ventaja económica, de ahorros en algunos aspectos. El punto prioritario para Gollmann es transmitir las ventajas de gestión que tiene en la farmacia. ¿La robotización es para todas las farmacias? Responde que la farmacia que tiene más de 200 dispensaciones al día es la que mejor podría valorar la opción de un robot como “una oportunidad”. +