



FERNANDO LÓPEZ CAZALIS, GERENTE DE PHARMATHEK EN IBERIA

“Pharmathek ha revolucionado la gestión del espacio de la farmacia”

EN PHARMATHEK, SABEN HACER ROBOTS Y CONOCEN PROFUNDAMENTE EL SECTOR. DEFIENDEN QUE, EN TODOS LOS PROYECTOS QUE SE HAGAN DE OFICINA DE FARMACIA, EN LO PRIMERO QUE HAY QUE PENSAR ES DÓNDE SE VAN A COLOCAR LOS MOSTRADORES Y DÓNDE VA A ESTAR EL ROBOT. SUS ALMACENES ROBOTIZADOS DE ALTA TECNOLOGÍA SE CARACTERIZAN POR SU RENDIMIENTO Y CAPACIDAD EN UNAS DIMENSIONES REDUCIDAS, ADEMÁS DE UNA PERSONALIZACIÓN ESTÉTICA QUE LE PERMITE ESTAR INTEGRADO EN EL ÁREA DE VENTAS.



Cada año, baten récords en lo que a su crecimiento y expansión se refiere. **Fernando López Cazalis**, gerente de Pharmathek Iberia, prevé que, en 2024, superarán las 1.000 instalaciones a nivel global, desde Japón hasta la isla de la Reunión. Destaca que cada vez hay más farmacias interesadas en su tecnología.

Todo esto pone en relevancia *“la capacidad de Pharmathek de mantener, de manera proactiva, los sistemas de automatización que ofrece a las farmacias siempre a su máximo rendimiento”*. *“No solo tenemos un sistema de alta tecnología que conlleva una mejora en el rendimiento y en la gestión del tiempo de la farmacia, sino que, además, acompañamos a lo largo de toda la vida útil del sistema, allá donde esté”*, afirma. Los monitorizan constantemente, por lo que siempre se encuentran a punto y al máximo rendimiento.

“Sabemos hacer robots, conocemos profundamente a la farmacia y lo que buscamos siempre es una solución a medida de cada proyecto, con el máximo rendimiento y la máxima eficiencia durante todo el camino que vamos a recorrer juntos”, insiste.

“Pharmathek ha revolucionado lo que es la gestión del espacio de la farmacia”, asevera López Cazalis. Explica que arquitectos, diseñadores y las propias farmacias utilizaban el robot como una cajonera más, como un dispositivo sin una especial capacidad de diseño. Por ello, se buscaba para su ubicación un espacio en la rebotica, en la planta inferior o en la superior, lejos de la zona de venta. *“Hemos hecho un cambio radical dentro de lo que es la oficina de farmacia. Nuestros proyectos hablan por sí solos”*,

razona. Han posicionado el robot dentro de la zona más importante. Puntualiza que la gestión logística de la farmacia no deja de ser una herramienta más y que, gracias a la automatización, se reduce el tiempo que el farmacéutico tiene que dedicarle. Es decir, *“la revolución de Pharmathek es el hecho de poder tener el sistema más eficiente posible detrás de los mostradores, pues la alta tecnología no está reñida con la estética. Al contrario, le hemos dado una cobertura estética que permita que esté introducida cerca del farmacéutico, para que sea lo más rápido y lo más eficiente posible”*, expresa. Sus robots pueden o pasar desapercibidos o aportar valor añadido al diseño de la zona de dispensación. Brindan una imagen de eficiencia, de pulcritud, de velocidad en la dispensación, en el servicio que la farmacia ofrece a sus pacientes.

Remarca que, en las últimas ediciones de Infarma, ha habido muchas personas interesadas por la robotización, no solo por lo que es la automatización, sino por cómo hay que hacerlo. *“A la hora de enfocar un proyecto de farmacia, debemos tener en cuenta que, más tarde o más temprano, se va a automatizar”*, manifiesta. Piensa que *“la cajonera deja paso al almacén automatizado”*. Aclara que, en el momento en que una farmacia dispone de la capacidad de automatizar su gestión logística, no tiene sentido utilizar una herramienta manual. Por consiguiente, en todos los proyectos que se hagan de oficina de farmacia, en lo primero que hay que pensar es dónde se van a colocar los mostradores y dónde va a estar ubicado el robot.

Novedades

Para aquellas farmacias que no disponen de espacio, que tienen limitaciones arquitectónicas o que su volumen de productos no es excesivo; está Genesi. *“Es un robot dentro del propio mostrador. Todas las farmacias, con sus situaciones arquitectónicas, con sus posibilidades, pueden beneficiarse de las ventajas que la automatización aporta”*, sostiene. No solo han cambiado el concepto de dónde tiene que estar ubicado un robot, sino que han buscado que todas las farmacias puedan acceder a un sistema de automatización *“de altas prestaciones y capacidades”*, en un elemento que todas tienen, que es el mostrador. Lo presentaron en Infarma Barcelona 2023 y este año lo han materializado en proyectos, en los que no son necesarias intervenciones estructurales para incorporar el robot.

López Cazalis menciona otra novedad reciente que han lanzado, para cuando el robot no se ubica tan cerca del farmacéutico: QuickAir. Con él, se puede desplazar los productos desde el sistema automatizado hasta el mostrador a través de tubos impulsados por aire, de 20 centímetros de diámetro, que permiten utilizar las características de la pinza Euclid3D, patentada por Pharmathek, con la que se recogen varios productos a la vez y el paciente obtiene la receta completa, haciendo asimismo que las dispensaciones en los picos de máximo trabajo de una farmacia estén *“a la altura de las circunstancias”*. Los tubos que emplea, impulsados por aire, son muy flexibles, *“se adaptan muy bien a la arquitectura de la farmacia y se desplazan de manera rapidísima, con las ventajas de la pinza Euclid3D, que es poder desplazar varios productos en cada movimiento”*. Llega a una velocidad de tres metros por segundo. Este lanzamiento es consecuencia de que Pharmathek dedica una gran parte de inversión a la investigación y al desarrollo, y que está *“en constante evolución, buscando estas necesidades que el sector puede tener y aportando la tecnología necesaria”*. Preguntamos a López Cazalis qué es un robot de farmacia obsoleto. Aquilata que un sistema que funciona está ofreciendo el rendimiento que se esperaba para el caso de uso que tenía definido. Para Pharmathek, una necesidad de cambio la localizan en los sistemas con tecnología neumática y que abandonaron hace más de doce años. *“Nuestros primeros sistemas tenían este tipo de succionadores, pero la propia tecnología neumática deshidrata la instalación interna. Los manguitos de goma se deterioran y, cada ocho o nueve años, hay que cambiar la estructura interna neumática que contiene el sistema. No es que sea obsoleto, porque es una tecnología que funciona, que puede ser eficiente, pero conlleva un mantenimiento mayor que el de otras tecnologías actuales”*, detalla. Y cuando se lleva a cabo una inversión en un sistema de robotización, hay que evaluar cuál va a ser su vida útil y cómo va a deteriorarse.

¿El sistema va a ser eficiente y seguir funcionando a sus velocidades, aunque sea anticuado? Sí. Si bien, hay que valorar el coste de su vida útil. Pharmathek ya solo trabaja de manera electromecánica, no cuenta con ningún sistema neumático dentro de lo que es su almacén automatizado. Porque *“son los sistemas más rápidos, más eficientes en todas sus prestaciones, que se deterioran mucho mejor y dan un mejor rendimiento a la farmacia o al caso de uso al que esté enfocado, durante un mayor tiempo y con una evaluación rendimiento-mantenimiento económico mucho más sostenible en ese sentido”*. El coste de mantenimiento de uno de sus robots parte de los 290 euros

al mes, en función de los elementos instalados. Constantemente, esta empresa está sacando al mercado nuevas tecnologías, que favorecen a la farmacia y al farmacéutico. Sus robots se amortizan en un plazo aproximado de cinco años y comunican que su vida útil comercial supera los ocho. Eso sí, tienen en estos momentos máquinas en farmacias que llevan más de 15 años funcionando como el primer día. Asegura que, como son fabricantes, siempre tienen piezas de repuesto y recambios para su mantenimiento. Por último, López Cazalis pone en valor cómo ayudan sus sistemas a la digitalización de la farmacia. Entre sus clientes, una de las farmacias con venta online más grandes de Europa. *“Nosotros no solo ofrecemos un almacén automatizado que puede dar servicio a la farmacia y al farmacéutico”*, avisa. Si se cuenta con un sistema de venta online o de delivery, u otro tipo de pedidos que estén orientados a otros canales fuera del de farmacia, proporcionan soluciones como salidas inteligentes que indican cuál es la orden del pedido. Incluso, con un código QR, una persona externa a la farmacia puede identificarlo y, gracias a sus sensores inteligentes, recogerlo. Concluye que acercan *“los grandes beneficios de la automatización, la trazabilidad de los productos desde que viene del proveedor hasta el paciente final a la farmacia”*, incluso para usos diferentes al canal de farmacia.

Su cargador automático es *“el único sistema que facilita, de manera totalmente desatendida, hacer la gestión de los pedidos”*. Con un robot de sus características, con un almacén automatizado Pharmathek, alega que se pueden tomar decisiones de *“cómo evolucionar la farmacia”*. Primero, con el sistema automatizado se ahorra tiempo en la gestión logística. Por tanto, *“vamos a tener tiempo de dedicarle al paciente y de tomar decisiones sin riesgo, porque podemos poner en marcha ciertas iniciativas y, tanto si tienen éxito como si no lo tienen, la farmacia ha seguido trabajando perfectamente, porque se ha podido seguir gestionando el punto de venta y los pedidos de forma automatizada”*.

En la parte de la gestión de los pedidos, si hay que hacer una dotación mayor de productos, Pharmathek lo permite con este cargador, 100% automático. Se puede seguir aumentando la carga y la capacidad del mismo de manera desatendida, sin que nadie tenga que estar presente en ello. En definitiva, las suyas son soluciones tecnológicas a medida de cada farmacia y de cada farmacéutico. +

Para más información, visita <https://www.pharmathek.com/es/>