

DANIELE TOMASELLO, REGIONAL RETAIL SALES LEADER ROWA TECHNOLOGIES IBERIA

“En BD Rowa somos pioneros en muchos campos, incluido el servicio predictivo”

NO EN VANO, DESDE HACE MÁS DE 20 AÑOS, SUS SISTEMAS ROBÓTICOS HAN APOYADO A LA FARMACIA EN EL CRECIMIENTO DE LA ATENCIÓN AL PACIENTE EN ESPAÑA. PARA ELLO, HOY HAN DUPLICADO LAS CONFIGURACIONES SMART, PARA PERMITIR QUE TAMBIÉN LAS FARMACIAS PEQUEÑAS O RURALES PUEDAN EQUIPARSE CON ESTA HERRAMIENTA DE EFICIENCIA. TODOS LOS ALMACENES ROBOTIZADOS ESTÁN EQUIPADOS ADEMÁS CON UN SISTEMA PREDICTIVO DE ANÁLISIS DE ERRORES CAPAZ DE CONOCER CON ANTELACIÓN EL MOMENTO EN QUE SE PRODUCIRÁ UNA INCIDENCIA PARA PODER ADELANTARSE E INTERVENIR DE MANERA ANTICIPADA.



No solo en lo que a instalación y comercialización de robots se refiere, 2023 fue un gran año para BD Rowa en España. Según las palabras de **Daniele Tomasello**, *Regional Retail Sales Leader Rowa Technologies Iberia*, “el año pasado fue un año excepcional para la filial española en muchos aspectos”. “Ha sido importante por el número de ventas realizadas, por la cantidad de instalaciones terminadas. Y también porque nuestro cliente más antiguo, la primera farmacia robotizada en España, Francisco Zapata de Almería, volvió a confiar en nosotros renovando su sistema Select por un sistema BD Rowa Vmax tras más de 20 años funcionando de continuo”, explica. Asimismo, Tomasello asegura que “el número de instalaciones ha supuesto también un hito histórico, pues hemos superado una cantidad que nadie había alcanzado hasta la fecha”. De hecho, va a más, atreviéndose a vaticinar que “probablemente nadie alcanzará nuestras cifras en los próximos diez años, y esto sirve para darse cuenta de la importancia de nuestro trabajo en España, así como lo agradecidos que estamos a todos y cada uno de nuestros clientes, tanto los que apostaron a ciegas por nosotros hace 21 años, como los que se suman todas las semanas a nuestro grupo de usuarios de BD Rowa”.

Ahora mismo los equipos de instalaciones realizan varias instalaciones por semana y, para el especialista, “se encuentran entre los más apreciados en el extranjero (America, MENAT, etc.) cuando brindan su apoyo, por su calidad y precisión”. Así, ponen en valor que la tecnología de recepción automática BD Rowa EasyLoad que incorporan en toda la gama BD Rowa Vmaxy Smart supone una tendencia muy apreciada.

Explica al respecto que *“el sistema de dispensación Multipicking (dos o más envases en un solo gesto del brazo robótico), combinado con un algoritmo de software extremadamente avanzado que optimiza cada actividad según la prioridad del momento, han hecho fundamental el tiempo ganado para recepcionar y dispensar con rapidez, puesto que el paciente polimedcado es cada vez más frecuente y se está incrementando”*. De esta manera, *“conseguimos que el profesional atienda con mayor calidad, dedicando tiempo y cariño a los pacientes”*, añade.

Más de 1.000 robots instalados en España

En cifras, la compañía supera *“con creces”* actualmente los 1.000 robots instalados en España y más de 13.000 en todo el mundo. Además, Daniele Tomasello avanza que *“nuestra previsión para España es superar esa cifra ampliamente en los próximos meses”*. *“Estamos realmente orgullosos de ser el país del mundo con mayor grado de satisfacción de usuario del robot BD Rowa y el primero en ventas tras Alemania, la cuna de la automatización”*, comenta.

Esto lo consiguen, en gran medida, gracias a que la tecnología que ofrecen no para de evolucionar. De hecho, asegura que *“los cambios en nuestros robots a veces son invisibles, ya que la innovación en la solidez del software y la búsqueda continua de la excelencia en cuanto a la calidad de la ingeniería y del servicio son marca de la casa”*. En su opinión, *“nos guiamos más por la calidad percibida (estabilidad, eficiencia, rentabilidad) que por la imagen alternativa o llamativa”*. *“Este año disponemos, además, de 16 medidas distintas para nuestro sistema estandarizado BD Rowa Smart, lo cual nos va a permitir que más farmacias puedan acceder ya a un sistema BD Rowa completo y con la misma calidad de siempre”*, revela el experto.

En este sentido, presume de que *“en nuestra casa somos pioneros en muchos campos, entre ellos el de la IA”*. No en vano, *“desde hace muchos años nuestros sistemas trabajan con módulos de inteligencia artificial, como el aprendizaje automático para conseguir mayor eficiencia, lo cual, estamos convencidos, siempre redundará en mayor beneficio para el usuario”*.

Actualmente, uno de los factores que les da valor añadido a los robots de la compañía es el sistema predictivo de incidencias, basado en *Big Data* y también en IA. *“Esto significa que nuestro servicio pasa de reactivo a proactivo, pues vamos a ser capaces de conocer con antelación el momento exacto en que se producirá una incidencia para poder adelantarnos e intervenir de manera anticipada (generalmente en las revisiones preventivas), sustituyendo el elemento afectado antes de que falle y pare el robot”*, explica el responsable de ventas.

¿Cuándo cambiar un robot?

Al final, se trata de ofrecer al farmacéutico todas las ventajas a su alcance con la robotización. *“Las clásicas de ahorro en tiempo, espacio y eficiencia del personal siguen siendo inherentes a BD Rowa, porque fuimos parte principal de generar esas ventajas, pero podríamos decir que hoy día el farmacéutico exige que un robot sea algo más y le permita controlar e interpretar los datos de manera accesible, sencilla y útil”*, reflexiona Tomasello.

Bajo su experiencia, *“en 2024 estamos hablando de que la robotización es para un rango de farmacias mucho más amplio de lo que se creía hace pocos años porque se veía inalcanzable”*. *“Hoy es un elemento dinámico más, que es útil en la gestión del día a día, e imprescindible para poder crecer en facturación, ya que permite la fidelización y la gestión de la farmacia, siendo accesible para casi todos”*, insiste.

Respecto a lo que consideran desde BD Rowa un robot obsoleto, el experto señala a la falta de eficiencia, independientemente de sus años de servicio. Es decir, *“si mi robot sirve uno por uno los medicamentos, cuando podría servir varios envases a la vez, si genera mucho ruido y pocas nueces, si tengo que construir parte de él yo mismo porque no es un proyecto llave en mano, o si está compuesto de tantos elementos móviles que tengo que esperar el doble por cada movimiento que hace, es tecnología obsoleta, aunque esté recién instalado”*.

Sobre todo, recalca el responsable de ventas, *“si necesita de mi atención más que cuando no tenía el robot, es el momento de pensar en una mejor tecnología”*. *“Sin duda, el criterio en cuanto al espacio*



que ocupa (mejor aprovechamiento del m²), las prestaciones que antes no existían (mutipicking) y el menor coste del servicio, pueden también darnos una pista”, agrega.

En cuanto a cómo impulsan desde la compañía la farmacia digital, explica el portavoz de BD Rowa que tal afán *“nos ha llevado a crear varias herramientas que permitan al profesional una mayor eficiencia en el manejo de los encargos con nuestro software BD Rowa PickUp Cloud, así como la posibilidad de recuperar clientes que suelen comprar online, mediante un sistema de venta desatendida de parafarmacia denominado BD Rowa PickUp, el cual permite una compra inmediata de este tipo de productos a farmacia cerrada, contando sin un límite de stock porque se sirven desde el mismo robot”*. Actualmente ya hay varios sistemas instalados en España, que en algunos casos realizan 150 operaciones diarias, no solo presencial.

Por último, el especialista hace una reflexión. Para él, *“instalar un almacén robotizado es fundamental para preparar la farmacia para las necesidades del futuro próximo: atención y tiempo al cliente, certeza de stock y optimización de procesos”*.

Así pues, optar por una tecnología consolidada y una empresa estructurada supone dar los siguientes pasos *“en buenas manos”*, *“realizando una inversión segura, que transmite tranquilidad y eficiencia desde el primer hasta el último día de su larga vida”*, concluye. +