

JAVIER DE VILLALOBOS BRASSART, DIRECTOR DE ALGALASA, EMPRESA DISTRIBUIDORA DE MEDITECH

“Todos los farmacéuticos saben lo que es la robotización, pero no todos conocen las ventajas”

ALGALASA DISTRIBUYE LOS ROBOTS DE MEDITECH EN ESPAÑA. DE ENTRE LAS NOVEDADS DE ESTE AÑO, DESTACA LA AMPLIACIÓN DE LAS LONGITUDES DISPONIBLES DEL MODELO ESTÁNDAR DE ROBOT Y MEDITECH APP, UNA HERRAMIENTA DE NOTIFICACIÓN Y CONSULTA PARA EL FARMACÉUTICO.



Algalasa distribuye en España las soluciones de automatización para farmacias del fabricante belga Meditech. **Javier de Villalobos Brassart**, director de la empresa que ofrece soluciones integrales para logística hospitalaria y de farmacias, tanto a nivel nacional como internacional, evalúa muy positivamente el 2023 para su compañía en lo que a instalación y comercialización de robots se refiere. “Ha sido un muy buen año”, apunta, en el que han seguido creciendo: no en vano, han realizado en torno a 12 instalaciones por semana. Además de en farmacias comunitarias, añade

el directivo, *“hemos contado con la confianza del nuevo Hospital 12 de Octubre de Madrid, que tiene 1.500 camas, en el que hemos instalado dos robots en la farmacia de pacientes externos”*. El centro hospitalario, gracias a esta alianza, ahora dispone de *“nueve puestos de dispensación, dos módulos externos de carga automática, y un sistema de dispensación ultra-rápida MT. SPEED, con capacidad para dispensar más de 15 envases/seg”*, explica Javier de Villalobos Brassart.

Las características indispensables que debe tener un robot

Y, según esta experiencia, ¿cuál es la tecnología en el canal farmacia que está en tendencia? El director de Algalasa detalla en relación a esta cuestión, que los farmacéuticos, por lo general, quieren disponer de un robot con las siguientes características. Rápido, por un lado, *“con un brazo robótico que pueda coger varias cajas a la vez, ya sea del mismo o distinto tamaño”*. También robusto, *“con muchos años de garantía y el menor coste de mantenimiento”*.

Del mismo modo, el experto menciona el *“almacenamiento caótico y flexible”*. *“Flexible en el sentido de que la configuración del robot se adaptará a las necesidades de tamaños de envases que tenga el farmacéutico en cada momento. Y esto de forma rápida, sencilla y sin coste adicional”*, apunta. El cuarto condicionante es que puedan disponer de un módulo automático de carga, ya sea interno o externo. Los clientes de Algalasa, indica el directivo, *“quieren automatizar totalmente el proceso logístico del medicamento en su farmacia, no tener una o dos personas introduciendo los pedidos en el robot”*.

En cuanto a los robots, las novedades que lanza Algalasa este año, revela su director, son *“la ampliación de las longitudes disponibles del modelo estándar de robot, con acabados y configuración estándar, MT.XS; disponemos de longitudes entre 3,75m y 11,75m en incrementos de un metro”*. Asimismo, han lanzado un nuevo módulo externo de carga automática MT.Optimat QL, *“que es un 30% más rápido y cuenta con un buffer de entrada de mayor capacidad”*, revela.

Entretanto, han diseñado Meditech APP, una herramienta de notificación y consulta disponible en el móvil del farmacéutico. Y también un nuevo módulo nevera, MT.COOL, *“más eficiente para el almacenamiento de medicamentos termolábiles”*, comenta de Villalobos Brassart. Por lo que se refiere a los módulos de ampliación, remata, *“lanzamos un nuevo armario inteligente tipo Click&Collect, que se coloca en fachada y no tiene que estar conectado al robot”*.

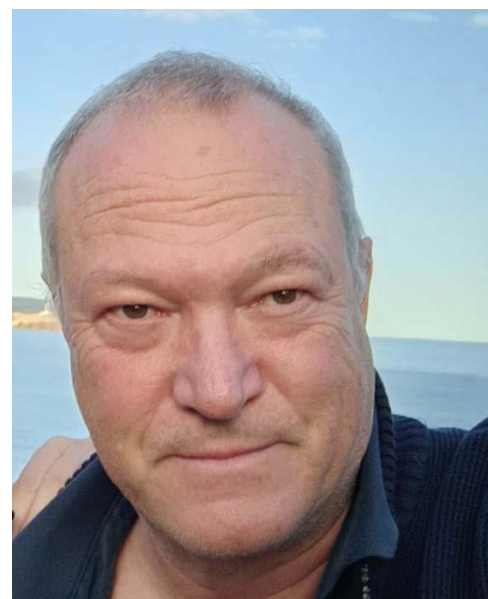
En este sentido, aunque asistimos a lo que se empieza a denominar la era de la inteligencia artificial, Algalasa cuenta con sistemas de IA integrados en el robot desde hace años. Más concretamente, aclara su portavoz, a nivel de gestión del almacenamiento. *“En base a algoritmos y el aprendizaje en los consumos de los productos, el robot optimiza el almacenamiento en función a la demanda prevista”*, esgrime.

De esta y otras tantas ventajas se puede beneficiar el farmacéutico gracias a la robotización. Sin embargo, en opinión del experto, *“todos saben lo que es la robotización, pero no todos conocen las ventajas, especialmente en relación con adquirir los módulos de carga automática”*. En cualquier caso, *“no conozco a ningún farmacéutico que haya instalado un robot que quiera volver a los tiempos en los que no tenía”*, asegura.

A su modo de ver, las ventajas más importantes son que *“la inversión se amortiza en entre tres y cuatro años; permite al farmacéutico y al personal de la farmacia dedicar su tiempo al asesorar y aconsejar a sus clientes, especialmente si se cuenta con un módulo de carga automática; permite reestructurar la plantilla, adecuando los horarios a la afluencia de usuario a la farmacia, más que a la entrega de los pedidos y, además, evita errores de recepción, almacenamiento, pérdidas por caducidad, etc.”*, desarrolla.

El momento idóneo para cambiar el robot

Eso sí, siempre y cuando el robot no esté obsoleto. ¿Cuándo hay que cambiarlo? Para el director de Algalasa, son varios los factores a tener en cuenta, si bien normalmente se dan de forma simultánea. Así, *“si tiene paradas frecuentes, el coste anual del soporte, las reparaciones y mantenimiento es más costoso que el de un robot nuevo, o su tecnología ha sido superada por los nuevos desarrollos”*, sería el momento de que pasara a mejor vida. Por ejemplo, clarifica el experto, cuando tiene tecnología de vacío *“chupones”* para mover envases, es decir, *“solo puede coger un envase a la vez, lo que le hace lento en la dispensación, no dispone de módulos de entrada automática, y la entrada semi-automática no es electrónica ni permite realizar el trabajo de carga de forma continua”*. Para finalizar, pero no menos importantes, De Villalobos Brassart da las claves acerca de cómo impulsan desde Algalasa la farmacia digital. *“Estamos totalmente volcados y creemos que digi-*



“NO CONOZCO A NINGÚN FARMACÉUTICO QUE HAYA INSTALADO UN ROBOT QUE QUIERA VOLVER A LOS TIEMPOS EN LOS QUE NO TENÍA”

talizar la farmacia va a ser un factor clave de cara al futuro”, recalca. Además de mejorar la experiencia del cliente que, bajo su punto de vista, *“ya quiere relacionarse con la farmacia por múltiples canales a la vez”*. *“Esto es, mediante la compra presencial, a través de la web, recogiendo los pedidos cuando les venga bien a través de los módulos Click&Collect, etc.”*, prosigue.

En este contexto, Meditech está preparado para ayudar al farmacéutico en la digitalización de su farmacia. *“Disponemos de tres opciones de módulos Click&Collect para la venta y recogida de productos, dos tipos de quiosco automatizado (MT.MATIC PRO y SLIM), así como un armario inteligente tipo taquilla (MT.COLLECT), que funciona de forma independiente, sin conectarse a un robot”*, recuerda. También de pantallas táctiles de escaparate virtual y consejo farmacéutico, MT.VISION. Además de una plataforma integral de comercio electrónico, LOCHTING, *“que permite integrar en una sola aplicación la web, los robots, la pantallas digitales y los módulos Click&Collect, que cuenta con una base de datos de imágenes de productos que facilita enormemente al farmacéutico definir el contenido”*, concluye. +