

DANIELE TOMASELLO, SALES LEADER IBERIA BD ROWA

# “BD Rowa siempre se ha distinguido por la fiabilidad y seguridad que proporciona su tecnología”

EN 2024, LA COMPAÑÍA SUPERÓ “UN RÉCORD HISTÓRICO” EN NÚMERO DE ROBOTS VENDIDOS E INSTALADOS EN ESPAÑA AL RONDAR EL CENTENAR. SEGÚN SUS DATOS, APROXIMADAMENTE EL 60 % DE LAS FARMACIAS AUTOMATIZADAS HAN CONFIADO EN LOS SERVICIOS DE BD ROWA.



**E**n lo referente a la evolución de la robotización de las farmacias se viene dando una tendencia clara en los últimos años, en la cual *“la velocidad de adaptación del sector a las nuevas tecnologías se está acelerando”*. También la comparte **Daniele Tomasello**, Sales Leader Iberia de BD Rowa, cuya percepción al respecto es que *“estamos notando una mayor preocupación del profesional en cuanto a la mejora que supone la robotización en la gestión*

*de los procesos de la oficina de farmacia”*. Además de un nuevo punto de vista económico, asegura, *“porque ahora han pasado a verlo como lo que realmente es: una inversión y no un gasto”*. *“El ahorro del 33 % del tiempo que le dedicamos diariamente a procesos repetitivos se valora cada vez más, sobre todo teniendo en cuenta la escasez de profesionales que venimos sufriendo en el sector”*, recalca Tomasello.

Este escenario favorable se ha traducido en que *“el año pasado BD Rowa Spain consiguió un récord histórico en el número de robots vendidos e instalados para todo el sector”*. *“La posición de mercado y el prestigio que mantenemos desde hace años, impulsado por la satisfacción de nuestros clientes y usuarios, que son nuestros mejores embajadores, es algo que valoramos mucho y nos hace estar realmente satisfechos del trabajo que estamos realizando”*, manifiesta el director de ventas para retail en España y Portugal de la compañía.

## Cuota de mercado de récord

Concretando datos, el directivo indica que durante 2024 instalaron y vendieron alrededor de 100 robots en España, *“un límite histórico al alcance de muy pocos y que se ha logrado con el esfuerzo diario de un equipo excepcional de profesionales que da un servicio de consejo, proyecto, instalación y servicio, algo que solamente BD Rowa puede ofrecer hoy en día”*, presume. En su opinión, *“estos buenos resultados se enmarcan dentro de un contexto de crecimiento donde BD tiene una gran agilidad de respuesta, con una capacidad productiva de 25 robots por semana”*. Y, aunque los datos que maneja la empresa sobre el parque de robots

disponible a nivel nacional “nos llevan a pensar que todavía no se ha alcanzado un 9 % de farmacias automatizadas”, Tomasello apunta que “los instalados por BD Rowa suponen alrededor del 60 % de los robots”. Asimismo, la previsión para 2025 es que “mantendremos nuestra cuota de mercado, o incluso la aumentaremos, debido al abandono del mercado español de algunos fabricantes”, avanza.

En este sentido, el Sales Leader Iberia de BD Rowa aborda las tendencias tecnológicas generales en el canal farmacia. Bajo su punto de vista, “actualmente las boticas tienden a automatizar todo el proceso al máximo posible, incluyendo no solo el robot dentro del proyecto, sino también la carga automática, el terminal de recogida automatizada y pantallas VMotion, entre otros”. A todo esto, se une una nueva generación de robots “cada vez más silenciosos, rápidos y eficientes”, señala.

Otra tendencia que se observa tiene que ver con las diferentes soluciones tecnológicas disponibles y la capacidad de satisfacer todas las necesidades. “Tanto a los clientes más exigentes con soluciones altamente complejas, como a farmacias más pequeñas o localizadas en entornos rurales a las que se les puede ofrecer un robot estándar a un precio más competitivo, pero sin descuidar la calidad”, recalca Tomasello.

En tales circunstancias entra en juego la inteligencia artificial. Esta, según el experto, “supone una mayor tranquilidad para los farmacéuticos”. No en vano, la aplicación de la IA permite, en el caso de Rowa, “que podamos ofrecer un sistema predictivo de incidencias, rebajando al mínimo la posibilidad de una parada total del sistema”. En este sentido, “la seguridad aumenta, puesto que podemos ofrecer una fiabilidad media del 99,9 % en nuestros robots. El acceso al portal del usuario, compuesto de varias plataformas digitales, ofrece una experiencia única al permitir vídeos de formación y uso, a demanda del cliente”, añade.

A su modo de ver, “BD Rowa siempre se ha distinguido por la fiabilidad y seguridad que proporciona su tecnología. Nuestra ingeniería alemana, siempre sólida y eficiente, lleva a muchos de nuestros clientes a decir que ‘con Rowa nunca te equivocas’. Y es que vivir la experiencia completa desde el primer contacto informativo hasta que ves que el robot lleva muchos años funcionando bien, y es algo que solo BD Rowa sabe hacer, después de más de 20 años en España”.

Además, Daniele Tomasello recuerda que cuentan con 14.000 robots instalados en todo el mundo, “lo que nos permite trasladar la experiencia de otros países al mercado español”. “Establecemos estándares mundiales y somos titulares de 70 patentes. Entre estas se incluye una para nuestra pinza en V que puede mover tanto envases cuadrados como con formas redondas y cilíndricas. También contamos con el algoritmo de optimización de stocks”, subraya.

### Robotización personalizada

Respecto a las principales novedades de la compañía en este último año, su portavoz destaca que “la nueva imagen de nuestro sistema Smart, así como el software rediseñado, mucho más intuitivo, nos han permitido renovar nuestra imagen a nivel mundial este año”. De igual modo, “nuestro software ‘Pick Up cloud’ permite una mejora en la gestión de encargos, que se puede aplicar a todas las farmacias, tengan o no robot”.

Es más, el experto aclara sobre este aspecto que “todas las farmacias pueden beneficiarse de la robotización”, pero es importante evaluar el beneficio real. “Siempre ofrecemos un amplio estudio gratuito de automatización basado tanto en cifras de la propia farmacia como en datos poblacionales, contando siempre con la progresión que pueda experimentar a 10-15 años por diversos factores, como una reforma”, explica.

En ocasiones se encuentran “farmacias con espacios muy pequeños y alta facturación”, así como otras “con espacios muy grandes y pérdidas de facturación muy acusadas”. “Dependiendo de nuestra experiencia y los resultados del estudio, recomendamos hacerlo o no. Incluso elegir el momento apropiado para automatizar, porque una inversión de este tipo ha de hacerse bien”, afirma el directivo. En cualquier caso, hace hincapié en que “damos siempre el máximo nivel de personalización en capacidad y en prestaciones, tanto para la necesidad actual como para la futura progresión de la farmacia, pudiendo ampliar tamaño y eficiencia”. Un ejemplo son los sistemas de carga automática desatendida, los cuales están disponibles para instalar de fábrica o hacerlo más adelante:



“ACTUALMENTE LA TENDENCIA EN EL CANAL FARMACIA TIENDE A AUTOMATIZAR TODO EL PROCESO AL MÁXIMO POSIBLE”

“Existen dos opciones, tanto de manera externa como de manera interna, dentro del robot”, incide Tomasello.

La farmacia de Pedro Caballero, en Parla (Madrid), quien dispone del robot desde hace dos años, es un ejemplo de establecimientos que han mejorado su operativa trabajando con Rowa. “Este robot está instalado en el sótano, con su sistema de carga automática que es alimentado desde la planta de calle. El ahorro en el tiempo dedicado a los procesos de recepción de pedido, control de stock y dispensación es espectacular, permitiendo una mejora muy significativa en la fidelización del cliente y del ticket medio”, sostiene el directivo. Todo esto, concluye, “sin menospreciar el espacio que la farmacia ha ganado en dedicación exclusiva a la venta”.

Antes de despedirse, Tomasello quiere mandar un saludo especial “para los más de 1.200 profesionales a los que damos servicio en España y que, día a día, nos siguen demostrando su confianza y apoyo. Por ellos estamos invirtiendo y dando pasos para mejorar nuestro servicio, porque, gracias a sus sugerencias y profesionalidad, podemos ser cada día mejores, y eso es algo en lo que nos esforzamos mucho todos los que componemos BD Rowa Spain. Muchas gracias.” +