

#TendenciasYDesafíos en la **Industria** **Farmacéutica**

#TendenciasYDesafíos

Estado actual del segmento

El sector farmacéutico se muestra competitivo y dinámico. Se observa que diferentes laboratorios condujeron fusiones y adquisiciones para complementar su oferta. En la mayoría de los casos, adquirieron líneas de negocios para atender enfermedades de alto costo y/o tratamientos crónicos que permiten generar periodicidad en el consumo.

En esta misma línea, el mercado peruano y chileno muestra señales similares de madurez.

- Concentración del 70% de la venta de medicamentos centrado en el retail farmacéutico (cadenas), observando una participación complementaria en zonas de baja densidad de distintas boticas o farmacias de barrio independientes.
- Complemento con oferta especializada (Vantive es adquirido por Química Suiza).
- Gasto de salud al alza por la prevalencia de la población.
- Un marco regulatorio estable, que presenta modificaciones específicas que no generan cambios drásticos de las reglas de juego significativas en la competitividad.

#TendenciasYDesafíos

Complementar la oferta, considerando la demanda omnicanal

- Utilización de herramientas digitales para complementar el modelo de negocio tradicional de venta de medicamentos.
- Implementación de *Business Intelligence* para gestionar la demanda y adecuar los inventarios para evitar quiebres de stock.
- Uso de softwares ERP y CRM* para almacenar, analizar datos y controlar tareas (ej. Registro de recetario electrónico).
- Necesidad de invertir en infraestructura de comunicación para soportar la integración de sistemas (prestador – asegurador – farmacia).

*ERP (Planificación de recursos empresariales) y CRM (Gestión de relaciones con el cliente)



#TendenciasYDesafíos

Enfoque ESG en el sector farmacéutico

- Optimización de la cadena de suministro y uso de energías renovables mediante análisis predictivo.
- Digitalización de procesos de compras, aprovisionamiento y cadena de suministro para disminuir mermas y evitar fechas de caducidad.
- Compromiso con la responsabilidad social a través de iniciativas en salud pública y apoyo a comunidades vulnerables.
- Desarrollo de programas de campañas de despeje y medicina preventiva.
- Ampliación del rol transaccional, incluyendo servicios a pacientes crónicos y actividades sociales.



#TendenciasYDesafíos

Priorización del cliente y logística de última milla

- Necesidad de mejorar la capacidad de almacenamiento y rendimiento de los espacios limitados en tienda.
- Implementación de terminales 24/7 con información dentro de las farmacias y automatización mediante robots para los despachos programados.
- Enfoque en un almacenamiento central para un reparto efectivo y surtido en tiendas.
- Uso de vehículos preparados para el reparto de productos farmacéuticos, incluyendo, por ejemplo, furgonetas eléctricas compactas.



#TendenciasYDesafíos

Diversificación del negocio con nuevas líneas de ingreso

- Enfoque en la comercialización de medicamentos y productos de salud para mascotas como negocio complementario al nuevo formato de tiendas
- Ampliación de la estrategia con la venta en línea y mejora de la experiencia de entrega.
- Extensión de servicios core y non core. Por ejemplo, consultas médicas en farmacias físicas y virtuales o la tecnología para realizar pagos de servicios.



#TendenciasYDesafíos

Abordando los desafíos

“Hoy el mercado enfrenta a un usuario más empoderado e informado con respecto al uso de medicamentos genéricos o bio equivalente con una disposición de pago menor que antes. Esto conlleva a la necesidad de complementar la oferta y buscar nichos específicos de mayor valor agregado.”

Christian Weldt

Gerente de Proyecto Senior



AURYS

C O N S U L T I N G

Contáctanos en

aurysconsulting.com