

TERESA JOSEPH PASTOR Y ALBERTO RODRÍGUEZ CARRERA, SOCIOS DE LA CONSULTORÍA TEAM2000

“La omnicanalidad de la venta productos de no prescripción será una constante”

DESDE LA PERSPECTIVA DE LA CONSULTORÍA TEAM 2000, LOS NUMEROSOS CAMBIOS QUE HAN SACUDIDO EL SECTOR LE HAN LLEVADO A EVOLUCIONAR HACIA UNA PROFESIONALIZACIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA FARMACIA, IMPRESCINDIBLE HOY EN DÍA.



¿Cómo ha cambiado el mercado farmacéutico desde que nació IM Farmacias?

El sector farmacéutico durante esta década ha sufrido una importante transformación, siendo la crisis del 2008 y el desarrollo de las nuevas tecnologías de IT los desencadenantes de este proceso de cambio que podemos resumir en los siguientes factores:

- Reducción de márgenes, e impagos que han hecho que la oficina de farmacia pase por unos momentos críticos jamás vividos.
- La industria ha visto castigados sus ingresos por medidas normativas encaminadas a la reducción del gasto farmacéutico, (genéricos, precios de referencia, subastas, etc.)
- La eclosión de la venta online de productos parafarmacéuticos y también de especialidades sin prescripción.
- La falta de nuevos medicamentos innovadores y la generización de moléculas hasta ahora muy rentables.
- Una distribución eminentemente cooperativista, que ha visto peligrar su modelo y que se ha concentrado en cinco grandes grupos.

Todo ello ha supuesto que el sector farmacéutico haya cambiado para siempre su manera de funcionar, y ha hecho que tanto laboratorios como oficinas de farmacia agudicen su ingenio en lograr mantener sus resultados y viabilidad económica.

La parte positiva es que las nuevas generaciones de farmacéuticos están tomando el relevo con fuerza y con una visión más empresarial, sin dejar de lado el esencial papel sanitario que tiene la oficina de farmacia. Es posible ser comercial sin dejar de ser un profesional sanitario. Hoy ya no nos compran, sino que hay que vender y trabajar los productos, especialmente los de no prescripción que son los que aportan mayor rentabilidad a la farmacia.

“LAS NUEVAS GENERACIONES DE FARMACÉUTICOS ESTÁN TOMANDO EL RELEVO CON FUERZA Y CON UNA VISIÓN MÁS EMPRESARIAL”

La industria ha sufrido en paralelo la concentración necesaria para soportar sus estructuras y obtener economías de escala, lo que ha producido una mentalidad de variabilización de las inversiones comerciales. Asimismo, en los últimos cinco años se ha experimentado un cambio en la visión del ecommerce en la industria, pasando de ser un canal “prohibido” y perseguido, a ser una variable más en marketing mix con equipos altamente cualificados.

¿Cuál cree que es el futuro del mercado?

El mercado farmacéutico sigue la transformación de la sociedad: estamos bien informados, sabemos lo que queremos y existen muchos medios para comprar los productos que deseamos.

La omnicanalidad de la venta de productos de no prescripción será una constante, si bien la oficina de farmacia seguirá incrementando la cartera de servicios de forma que sea un verdadero centro de salud y bienestar. Así mismo, se prevén aires de liberalización de las especialidades y del régimen de propiedad de las farmacias, creando un espacio europeo más homogéneo.

Farmacias y laboratorios están ya trabajando conjuntamente para acercar los productos al consumidor de la manera que éste desea. La industria farmacéutica se apoyará cada vez más en equipos de coste variable, y la figura del delegado autónomo está empezando a revalorizarse de forma análoga a lo que ha sucedido en otros países del sur de Europa.

¡Felicidades por los 100 números y a por 100 más!+