

Alimentación infantil, cadena de valor en la farmacia

LA LABOR DEL FARMACÉUTICO COMUNITARIO EN EL TERRENO DE LA ALIMENTACIÓN INFANTIL ES ESENCIAL. EN LA FARMACIA SE DISPENSAN MUCHOS DE LOS ALIMENTOS PROPIOS DE LOS NIÑOS DE ENTRE 0 Y 3 AÑOS, Y REPRESENTA UN ESLABÓN IMPORTANTE DE LA CADENA FORMADA POR PADRES, CUIDADORES Y PEDIATRAS.

La alimentación de los más pequeños es tal vez la más controlada, porque los conocimientos sobre sus necesidades nutricionales son superiores a los que se tienen sobre las necesidades de otras edades.

El crecimiento requiere aportes importantes de nutrientes. Tanto los excesos como las carencias pueden ser causa de problemas en la infancia

y en edades posteriores. Diferentes estudios demuestran que los niños necesitan consumir más nutrientes, pero con una cantidad inferior de calorías. Si un niño recibe una alimentación igual en cantidad y calidad a la del adulto, alcanzará un exceso calórico susceptible de desencadenar un proceso de obesidad. En cambio, si consume los mismos alimentos pero en menor proporción, los aportes vitamínicos y minerales serán insuficientes produciéndose problemas de crecimiento y desarrollo. El organismo del niño aún no está maduro, y los desequilibrios tienen una mayor repercusión, pudiendo provocar alteraciones irreversibles.

Fórmulas infantiles

La fórmula infantil se define como un alimento para lactantes que es adecuado para sustituir total o parcialmente a la leche humana, satisfaciendo las necesidades nutritivas normales del lactante.

Todas las recomendaciones para las fórmulas adaptadas permiten una relativa variación en la cantidad de los componentes. No conviene olvidar



que la leche de mujer no tiene una composición constante a lo largo de la lactancia. La disponibilidad de algunos minerales como calcio, hierro y zinc suele estar aumentada en la leche materna. En determinadas circunstancias y países con baja exposición solar, a partir de los cuatro meses puede considerarse la posibilidad de administrar suplementos de vitamina D regularmente. La composición de la leche materna difiere, tanto cuantitativa como cualitativamente, de la de vaca. Así, el contenido proteico y de sales es más elevado en la de vaca, el nivel de lípidos es semejante y la concentración de hidratos de carbono es superior en la leche humana. Por otra parte, existen diferencias en la distribución del nitrógeno proteico y no proteico y en el contenido de lactoalbúmina, caseína y otras proteínas. El nivel de ácido linoleico y de oligosacáridos es superior en la de mujer respecto a la de vaca, así como la concentración de algunas vitaminas (A, E, C y niacina).

Las leches artificiales comercializadas para lactantes a término pueden ser clasificadas en función de la naturaleza y origen de la proteína, diferenciándose fórmulas a base de leche de vaca (con predominio de caseína o suero de leche), a base de concentrados de proteínas (preferentemente de soja) y a base de hidrolizados de proteína. Los niveles máximos y mínimos permitidos de proteínas son diferentes en cada uno de esos tipos. Además han de contener el resto de los nutrientes necesarios para cubrir las necesidades del lactante y no está permitida la inclusión de almidones, acidificantes, miel ni factores de crecimiento. La cantidad de hierro que contienen permite diferenciar las fórmulas lácteas enriquecidas en este nutriente, cuando contengan una cantidad superior a 1 mg/100 kcal.

- **Fórmulas de inicio.** Están formuladas con la finalidad de cubrir las necesidades del lactante por sí solas. Se emplean desde el nacimiento hasta los 4 ó 6 meses de edad. En las recomendaciones para la composición de una leche que va a cubrir las necesidades del recién nacido hasta el cuarto mes se ha pretendido imitar la composición de la leche materna, pero como las necesidades son distintas para las primeras semanas que para el resto del primer trimestre, se permiten ciertas oscilaciones en su composición.
- **Fórmulas de continuación.** Se emplean a partir de los 4 ó 6 meses y no aportan la energía necesaria para cubrir las necesidades de esa edad, ya que su alimentación estará entonces diversificada. Se recomienda que el 50% sea aportada por la leche, de la que se necesitan 500 ml diarios.
- **Fórmulas especiales.** Son fórmulas elaboradas especialmente para lactantes y niños pequeños que tienen problemas o limitaciones en los procesos de absorción, digestión o incapacidad para metabolizar determinadas sustancias. Para su elaboración se suele partir de fórmulas normales a partir de las cuales se realizan modificaciones.

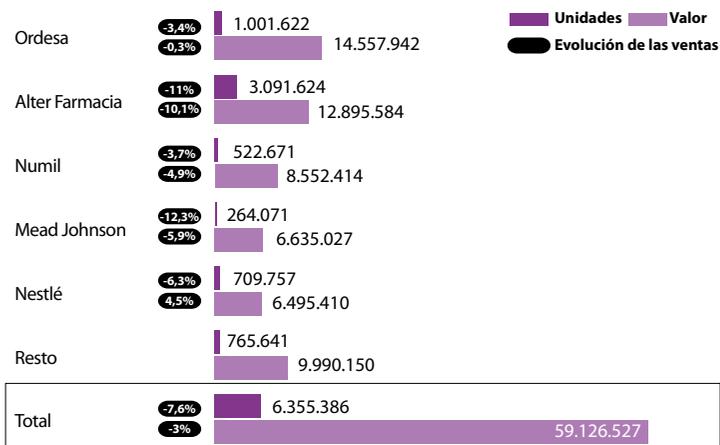
Estrategia

La nutrición infantil es la subfamilia que arrastra al resto de categorías de infantil, por lo tanto su ubicación debe ser cuidadosamente estudiada. Debe asignarse una zona concreta dentro de la sala de ventas, preferiblemente fría y con una correcta señalización, de modo que el cliente pueda encontrar fácilmente estos productos.

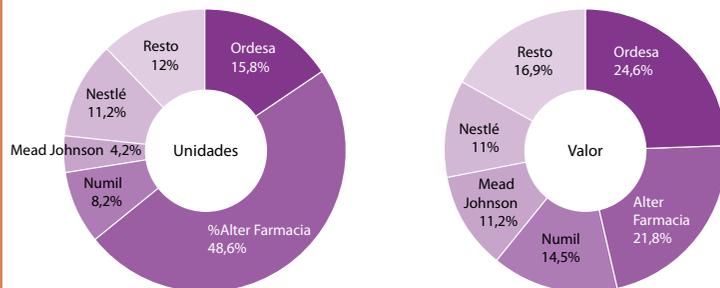
Con el objetivo de conseguir una mayor homogeneidad y diferenciación, la dietética infantil debe colocarse en módulos distintos, pero al lado de los accesorios y los productos de higiene infantil, agrupando toda la categoría en un mismo lugar de la farmacia.

La exposición de productos debe ajustarse siempre a la zona asignada en la farmacia, al mobiliario disponible y al surtido que se desee trabajar. La mejor forma de colocar las leches debe ser siempre por necesidad. Se recomienda agrupar las diferentes marcas que disponga la farmacia utilizando la segmentación siguiente: leches especiales, leches de inicio, continuación y crecimiento. En las baldas superiores se colocarán las

MERCADO ALIMENTACIÓN INFANTIL. Ventas. (Julio, agosto y septiembre 2015)



Cuota de mercado. (Julio, agosto y septiembre 2015)



Fuente: IMS Health Sell-Out. Categoría 35

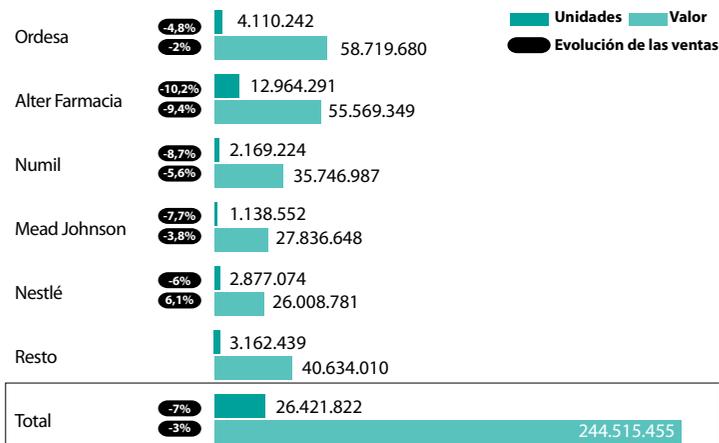
leches especiales. A continuación, se situarán las leches de inicio, las de continuación y, por último, las de crecimiento.

Las leches infantiles dejan un margen de beneficio claramente inferior a otros productos de parafarmacia, por lo que una correcta política de precios en estos productos permitirá trabajar con más o menos éxito esta subfamilia. Poner unos precios atractivos de cara al cliente no debe suponer a medio plazo una pérdida de beneficio en la venta, ya que aunque se tenga una menor facturación, también se deben medir o analizar las consecuencias que tendrán este tipo de decisiones.

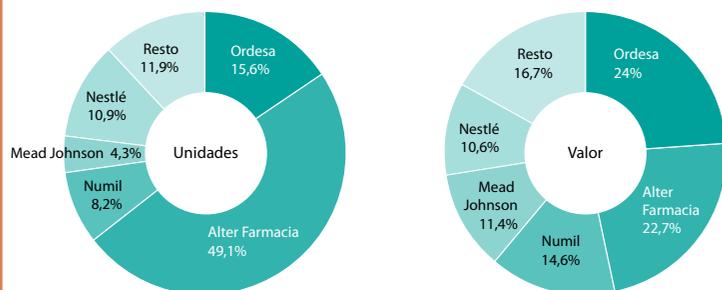
Competir en precio con otro tipo de establecimientos en las leches normales es posible, siempre y cuando el margen "sacrificado" en este tipo de leches se repercuta en las leches especiales, en las que el precio no es la característica diferenciadora.

Con el gancho del precio en leches normales se pueden poner precios más elevados en productos complementarios en los que el precio, de nuevo, no es la variable diferenciadora: chupetes, tetinas, juguetes, etc. Una de las desventajas de esta subcategoría es el amplio espacio de exposición que necesita, y en algunos casos el poco margen que dejan.

MERCADO ALIMENTACIÓN INFANTIL. Ventas. (Octubre 2014- septiembre 2015)



Cuota de mercado. (Octubre 2014- septiembre 2015)



Fuente: IMS Health Sell-Out. Categoría 35

Por lo tanto, si se quiere rentabilizar al máximo la venta de leches infantiles se debe estudiar muy cuidadosamente la opción de trabajar solo ciertos segmentos de leches infantiles y desechar el resto (tal es el caso de las leches especiales, cuya venta y consejo las hacen adecuadas para su venta en farmacia).

Consejo farmacéutico

El consejo farmacéutico va orientado a la educación de los padres y cuidadores en todas las cuestiones relacionadas con la alimentación de su hijo. Una vez transmitida la importancia de seguir una dieta equilibrada, el farmacéutico puede amenizar su labor con pequeños trucos y detalles que servirán para hacer más fácil y agradable este proceso de aprendizaje:

- Los niños tienden a imitar los hábitos de las personas que se encuentran a su alrededor, por este motivo son muy importantes las costumbres alimentarias en su entorno.
- Se evitará fumar en la habitación donde se encuentran los niños, la inactividad y pasividad de los cuidadores, las dietas restrictivas que influyen directamente en la alimentación infantil y el alcohol.

Mercado alimentación infantil

Farmapremium ha elaborado recientemente un estudio donde analiza las principales características de sus consumidores de alimentación infantil. A continuación presentamos las conclusiones más destacadas:

- Dentro de todas las categorías, el segmento de infantil representa un 24% de unidades y un 20% del valor del total de sus ventas.
- En el segmento infantil, la alimentación supone un 61% de las ventas en unidades y un 40% en valor.
- En alimentación infantil, los tarritos dominan en unidades (39%) pero no en valor, ya que su valor unitario es muy bajo. Las leches representan el 68,8% y las pastillas el 22,8% en valor.
- El cliente tipo de alimentación infantil es una mujer de unos 30 años que compra también otras categorías.
- Un 35% de las compras de alimentación infantil incluyen otros productos, especialmente cosmética, solares, dietética y herboristería.
- Fidelizar al cliente de alimentación infantil es una inversión segura. El retorno no sólo se produce en artículos para niños, sino también en categorías con alto margen de beneficio para la farmacia.

- Las personas encargadas de la alimentación infantil deben conseguir que la hora de la comida sea un momento placido y agradable, evitando el llanto y el enfado. Forzar a comer no es un buen método. Si no tiene hambre, esto puede provocar que la comida se transforme en un conflicto, induciendo a vómitos, rabieta, etc.
- Lo mejor es buscar alternativas. El cuidador debe intentar que el niño pruebe diferentes alimentos y texturas. Cuando el niño rechace algún producto, se buscarán nuevas formas de preparación, asociación y presentación de los alimentos, teniendo en cuenta sus gustos.
- Si el niño come poco, se le servirán raciones pequeñas para que tenga la satisfacción de ver el plato vacío.
- Nunca hay que utilizar los alimentos que más le gusten como premio o los que no soporta como castigo. No conviene utilizar la hora de la comida para estos fines.
- Es positivo explicar al niño que comer bien y de todo le servirá para estar más fuerte y activo.
- La supresión de los alimentos considerados como malos no va a determinar que una dieta sea correcta: será el conjunto de los alimentos lo que determine una dieta equilibrada.
- Permitir el consumo de los típicos productos apetecibles para los niños (golosinas, pasteles, chocolate) en cantidades moderadas, es correcto, sobre todo en ocasiones de fiesta o celebraciones en las que es típico su consumo.
- Nunca deberá suprimirse el desayuno, puesto que es el primer aporte alimenticio que condicionará el rendimiento y el bienestar del niño durante el resto del día.
- El niño no debe picar, o picar poco antes o después de sus comidas principales. +