

Farmacias de cadena: líderes indiscutibles en la venta de medicamentos

** Por staff Expo Fac*

Para analistas del sector minorista farmacéutico de México¹, nuestro país cuenta con una clase media considerable y un entorno favorable para los negocios, una demanda creciente de servicios de atención médica y precios relativamente caros de los medicamentos recetados, junto con un aumento en la demanda de productos para el cuidado de la salud, lo que contribuye a la expansión del mercado.

Incluso, se prevé que el gasto actual en salud como porcentaje del PIB aumentará continuamente entre 2024 y 2029 en un total de 0,2 puntos porcentuales². Según el Banco Mundial, el gasto en salud incluye los gastos relacionados con los servicios y bienes de atención médica.

En el país existen varias opciones para que el consumidor adquiera los medicamentos y los artículos que requiere para el cuidado de la salud, y principalmente lo hace acudiendo al mercado minorista, porque ahí puede encontrar las medicinas de venta libre (OTC, por sus siglas en inglés), además de otros productos farmacéuticos y dermocosméticos.

Este mercado a su vez se compone de tres segmentos, en donde se agrupan las farmacias de cadena, las independientes y las de supermercado. De estas tres, las cadenas de farmacias tienen la mayor participación en las ventas, ya que comercializan el 65 % de los productos.

Como segunda opción, se ubican las farmacias independientes, que incluyen a las pequeñas y medianas empresas, que representan el 19,5% de las ventas, y al final aparecen las cadenas de supermercados, con una cuota de mercado del 14,5%; estas venden principalmente medicamentos de venta libre, recetas, vitaminas, suplementos, productos de belleza y otros artículos para el cuidado personal.

Los anteriores son los tres principales canales de comercialización, pero no son los únicos. Los sitios en línea como Amazon y Mercado Libre representan opciones para la compra de esos artículos, principalmente los de tipo OTC y los productos para el cuidado de la salud. Las tiendas de conveniencia como Oxxo, 7-Eleven y Circle K complementan el panorama.

Afectaciones en los precios

Vale la pena señalar que como en cualquier mercado, el farmacéutico también está sujeto a las variaciones de precio y aumentos provocados por la inflación general. Sin embargo, sobre este sector inciden variables particulares que impactan sobre lo que tiene que pagar finalmente el consumidor.

Para empezar, la competencia entre las farmacias puede influir en los precios. En lugares con una alta concentración de farmacias, la competencia puede resultar en costes más bajos a medida que las empresas compiten por los clientes. A cambio, podrían ser más altos en lugares con pocas opciones ya que hay menos disputa por el mercado.

Otro factor es la protección de patentes, que puede afectar los precios de los medicamentos. Cuando se vence la patente de un medicamento, los equivalentes genéricos

¹ <https://n9.cl/h9jxw>

² <https://n9.cl/nx2bz>

pueden venderse libremente en el mercado, lo que generalmente resulta en sustitutos menos costosos que sus equivalentes de marca, lo que ahorra dinero a los clientes.

Una variable más aparece cuando las farmacias diseñan campañas para ofrecer descuentos y promociones, que además pueden incluir programas de recompensas, descuentos por compras grandes o ahorros en el pago de recetas particulares. Las farmacias con frecuencia promocionan ofertas especiales o descuentos en medicamentos conocidos, u ofrecen tarjetas de fidelidad que premian la compra frecuente.

Desde luego, hay más elementos que integran al mercado mexicano de las farmacias, de los cuales se hablará en la próxima edición de Expo Fac, que organiza RX México, a celebrarse el 16 y 17 de octubre en Expo Guadalajara, en donde acudirán expertos y habrá foros en donde se desarrollarán este y otros temas.

Sitio web: www.expofac.mx

Facebook: www.facebook.com/profile.php?id=100086584726707

LinkedIn: www.linkedin.com/company/expo-fac/

Instagram: www.instagram.com/expo_fac/

Mail de contacto: expofac@rxglobal.com