

# Farmactiva

## Utilización de datos para una Gestión Óptima



## **Pablo Roa Vásquez**

Marketing Research Manager en Alliance Healthcare

Más de 10 años de experiencia utilizando datos para ayudar a personas y empresas tomar decisiones.

# índice

- **Introducción**
- **Caso 1: Análisis de ventas**
- **Caso 2: Cambio de marca a genérico / Rapel**
- **Caso 3: Farmacias – General Octubre 2024**

# Introducción

Los datos son fundamentales para la toma de decisiones estratégicas, ya que proporcionan información objetiva y cuantificable que permite evaluar situaciones de manera precisa y fundamentada.

A través del análisis de datos, se pueden identificar tendencias, patrones y oportunidades que de otro modo podrían pasar desapercibidas, lo que facilita la formulación de estrategias efectivas.

La interpretación adecuada de los datos relevantes permite a las organizaciones optimizar sus procesos, mejorar la eficiencia operativa y anticiparse a posibles desafíos.

# Puntos Claves

Datos Correctos

Utilización de los  
Datos

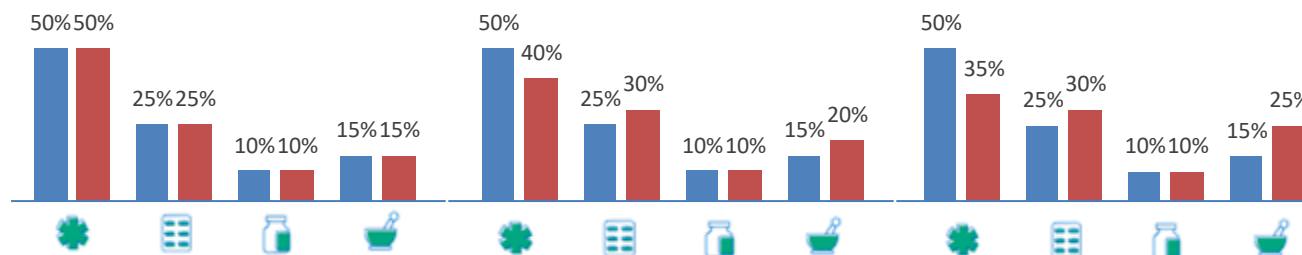
# Caso 1: Análisis de Ventas

# Análisis de Ventas



| ↑ Ventas              | 2021 | 2022 | 2023 |
|-----------------------|------|------|------|
| ■ Mi Farmacia         | 4%   | 5%   | 3%   |
| ■ Farmacias Similares | 2%   | 5%   | 6%   |

- 🌿 Especialidad
- 📄 Genéricos
- 💊 OTC
- 🧴 Parafarmacia

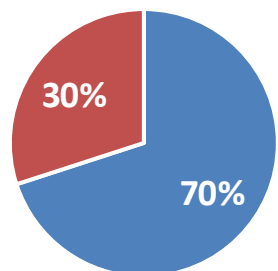


- 1
**Comparativa con meses y años anteriores**
- 2
**Eficiente planificación de stock**
- 3
**Comparativa y evaluación de "drivers" VS farmacias similares**

# Cambio de Marca a Genérico

Facturación: € 1.000.000

- Medicamentos
- Parafarmacia



Importante ver qué marcas no cambiar por pedido / margen

1

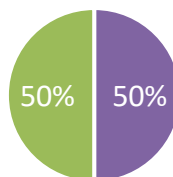
Mejores Márgenes

2

No dependen del incremento de ventas

## Escenario 1: 50/50

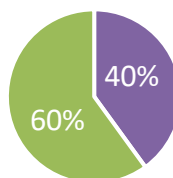
- Marca
- Gx



|                       | PVF Total | Margen    | PVF Marca | PVF Gx |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|--------|
| <b>Marca</b>          | 73%       | 27%       | 50        | 25     |
| 350.000 €             | 255.500 € | 94.500 €  |           | 5110   |
| <b>Genérico</b>       | 37%       | 64%       |           | 5110   |
| 350.000 €             | 127.750 € | 222.250 € |           |        |
| <b>Suma de Margen</b> |           | 316.750 € |           | 10220  |

## Escenario 2: 40/60

- Marca
- Gx



|                       | PVF Total | Margen    | PVF Marca | PVF Gx |
|-----------------------|-----------|-----------|-----------|--------|
| <b>Marca</b>          | 73%       | 27%       | 50        | 25     |
| 280.000 €             | 204.400 € | 75.600 €  |           | 4088   |
| <b>Genérico</b>       | 37%       | 64%       |           | 6132   |
| 420.000 €             | 153.300 € | 266.700 € |           |        |
| <b>Suma de Margen</b> |           | 342.300 € |           | 10220  |

Incremento de Margen: 25.550 €



# Concentración de Laboratorios

1

Rapeles

| Laboratorio | PVL Medio | Unidades | Compra    | Cuota | Rapel |
|-------------|-----------|----------|-----------|-------|-------|
| Lab 0       | 5,4 €     | 25000    | 135.000 € | 13%   | 0 €   |
| Lab 1       | 6,1 €     | 22000    | 134.200 € | 13%   | 0 €   |
| Lab 2       | 5,2 €     | 21000    | 109.200 € | 11%   | 0 €   |
| Lab 3       | 6,2 €     | 17000    | 105.400 € | 10%   | 0 €   |
| Lab 4       | 4,2 €     | 22000    | 92.400 €  | 9%    | 0 €   |
| Lab 5       | 5,6 €     | 16000    | 89.600 €  | 9%    | 0 €   |
| Lab 6       | 6,7 €     | 13000    | 87.100 €  | 9%    | 0 €   |
| Lab 7       | 4,3 €     | 12000    | 51.600 €  | 5%    | 0 €   |
| Lab 8       | 5,1 €     | 10000    | 51.000 €  | 5%    | 0 €   |
| Lab 9       | 6,4 €     | 9000     | 57.600 €  | 6%    | 0 €   |
| Lab 10      | 4,1 €     | 9000     | 36.900 €  | 4%    | 0 €   |
| Otros Labs  | 5,3 €     | 14000    | 74.200 €  | 7%    | 0 €   |

2

Mejores Condiciones Comerciales

| Laboratorio | PVL Medio | Unidades | Compra    | Cuota | Rapel (3%) |
|-------------|-----------|----------|-----------|-------|------------|
| Lab 0       | 5,6 €     | 42500    | 238.000 € | 23%   | 5.950 €    |
| Lab 1       | 6,2 €     | 39400    | 244.280 € | 24%   | 6.107 €    |
| Lab 2       | 5,4 €     | 37500    | 202.500 € | 20%   | 5.063 €    |
| Lab 3       | 5,9 €     | 32700    | 192.930 € | 19%   | 4.823 €    |
| Lab 4       | 4,2 €     | 37200    | 156.240 € | 15%   | 3.906 €    |
| Otros Labs  | 5,8 €     | 700      | 4.060 €   | 0%    | 0 €        |

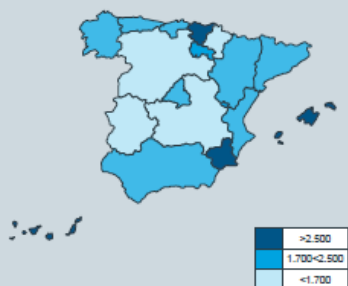
25.849 €

# Farmacias – General Octubre 2024

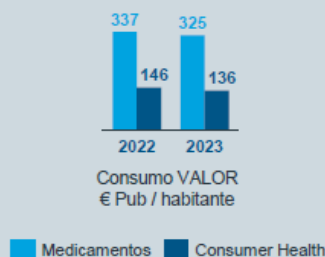
## Fotografía de la farmacia comunitaria española

Universo Farmacias compuesto por 22.286 farmacias

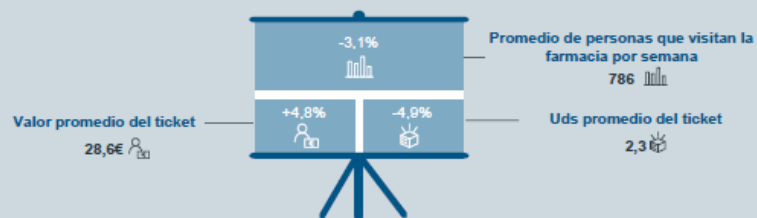
### Mapa habitantes por farmacia



### Consumo medio en valor por habitante

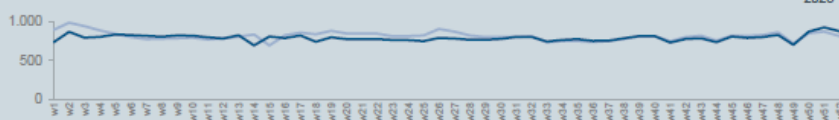


### PVP, tickets y tráfico promedio



### Evolución semanal de las visitas

Promedio por farmacia



22.286 farmacias

↑ + 0,1%

Desglose de facturación por tipología de farmacia

A: top 20% farmacias  
B: siguiente 30% farmacias  
C: 50% restante



Facturación Promedio TOTAL  
1.002.850 €

-3%



Facturación Promedio MEDICAMENTOS  
706.624 €

-2%



Facturación Promedio CONSUMER HEALTH  
296.199 €

-5%

**A**  
4.457

1.938.133 €

68% 32%

Medicamentos Consumer Health

**B**  
6.685

1.103.522 €

71% 29%

Medicamentos Consumer Health

**C**  
11.143

568.348 €

73% 27%

Medicamentos Consumer Health

Marca Genérico

75% 25%

76% 24%

75% 25%

OTC PAC PEC NUT

628.665 €

46% 26% 19% 9%

313.573 €

46% 21% 24% 9%

152.794 €

46% 23% 22% 9%

¡GRACIAS!