



Mesas de Colaboración LOGYCA / COLDEX 2024

Sector Salud



Objetivo

Analizar y discutir los resultados sectoriales e individuales de **LOGYCA / COLDEX 2024** por focos de trabajo, para generar planes acción en el corto plazo.

Introducción

TENDENCIAS Y RETOS DEL SECTOR

La Red de Valor de la Industria Farmacéutica

Fuentes: Sectorial, Fenalco

- 12% de Crecimiento en productos importados en los últimos 4 años
- Para el 2023 reduce -0,3% del valor de las importaciones y aumenta +6% su volumen
- El precio promedio de importación presentó un decrecimiento del 5,9%

- Inversión en Infraestructura
- Liderazgo en la producción de medicamento genéricos para la satisfacción del 80% de la demanda interna
- -5% variación en la producción nacional de unidades
- Valor de las exportaciones en el 2023 crece +5,6% y crecimiento en unidades del 8,2%

Garantizar el cumplimiento de requisitos en términos de temperatura, limpieza y estiba para mantener los productos en buen estado.
+34% en nivel del servicio en el 2023

- En diciembre del 2023 la inflación anual en Colombia, alcanzó el 9,2%
- Incremento en ventas en el 2023 del 16,4% y decrecimiento -20,4% en unidades



Proveedor MP



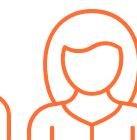
Fabricante



Distribuidor



Droguerías



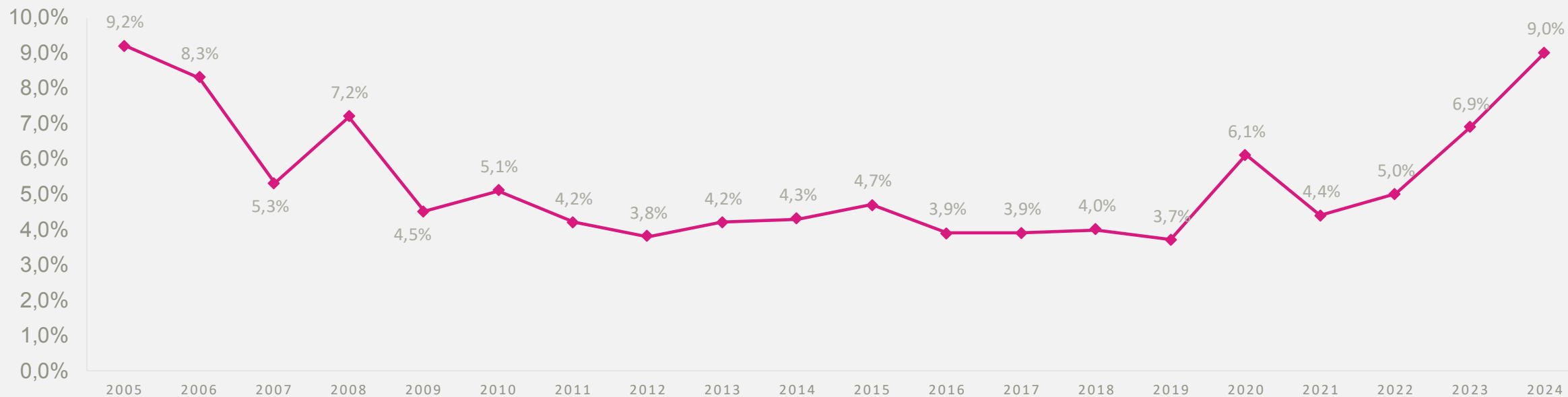
Usuarios

1. Disponibilidad de MP
2. Tiempos de transporte de importación de insumos

1. Reducción en ventas del 4,2% en 2024
2. Saldo en rojo -0,1%

Contexto Indicador agotados en Colombia

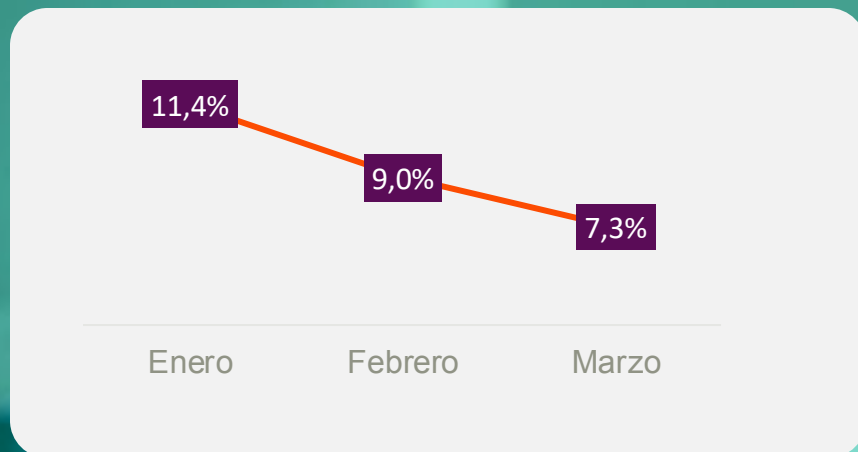
% Agotado por año Consumo masivo y farma



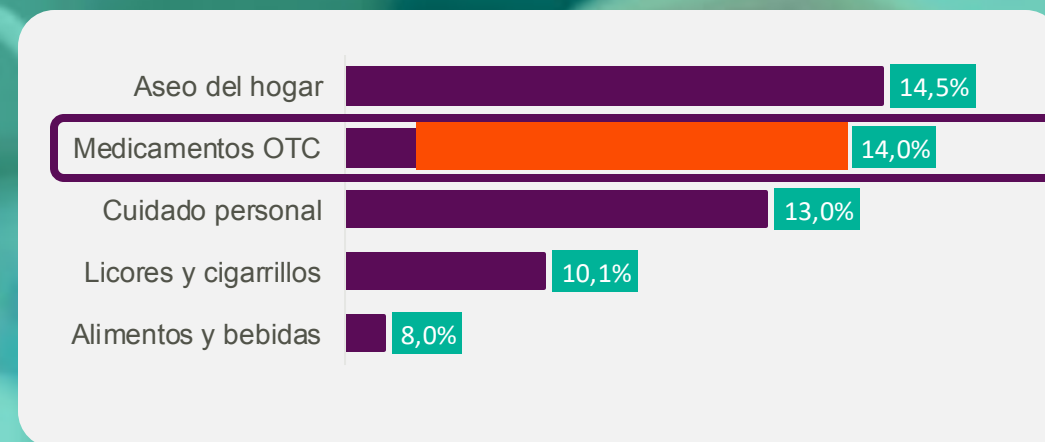
Fuente: Elaboración propia LOGYCA

En 2024 Barranquilla, Popayán y Santa Marta fueron las ciudades con el indicador de agotados más alto a nivel nacional

% Agotado por mes 2024



% Agotado por Categoría 2024

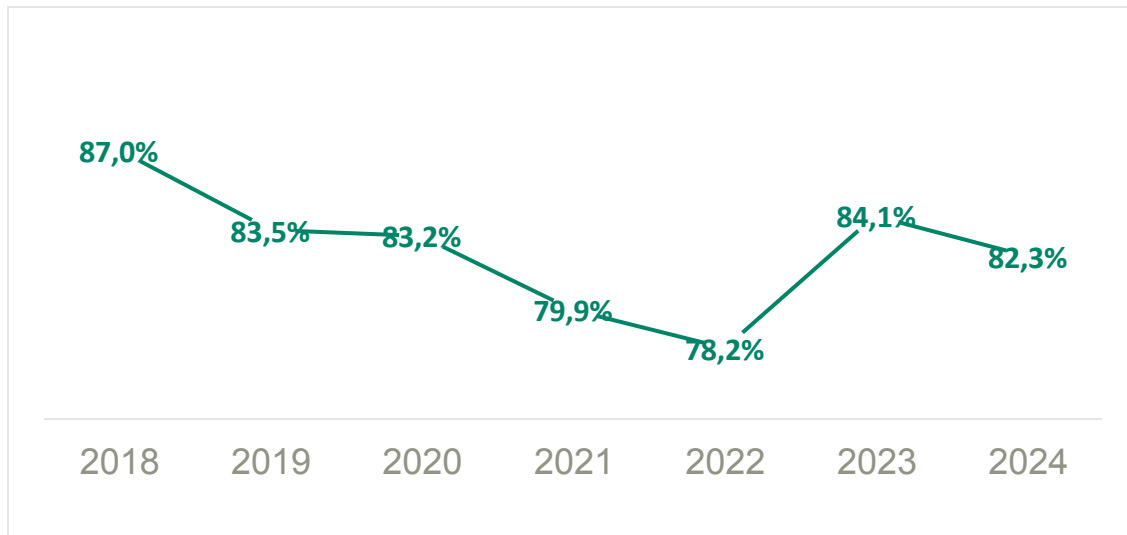


Las causales de agotado más relevantes:

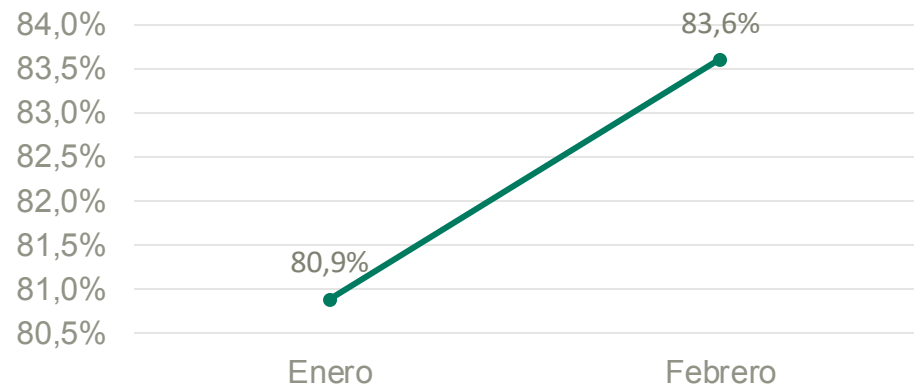
- Proveedor no entregó
- Góndola no abastecida

Nivel de Servicio Categorías Consumo Masivo

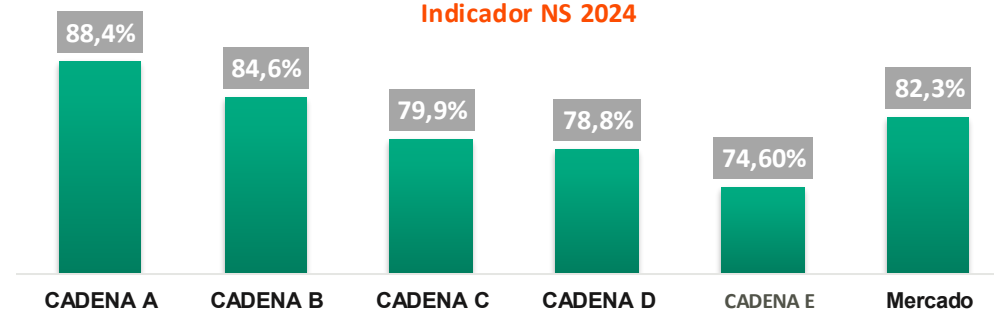
Tendencia de indicador NS por año



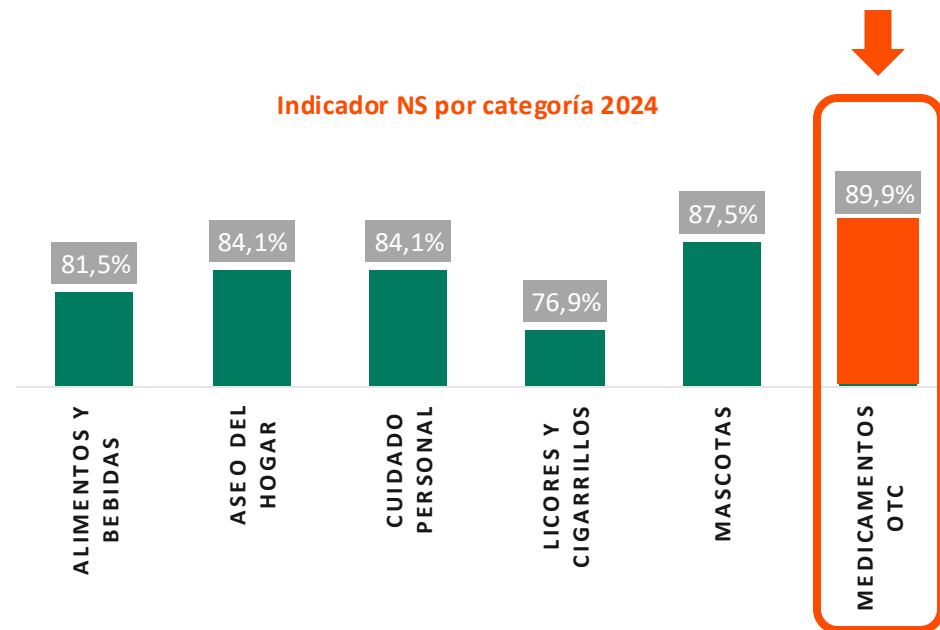
Tendencia de indicador NS por mes 2024



Indicador NS 2024

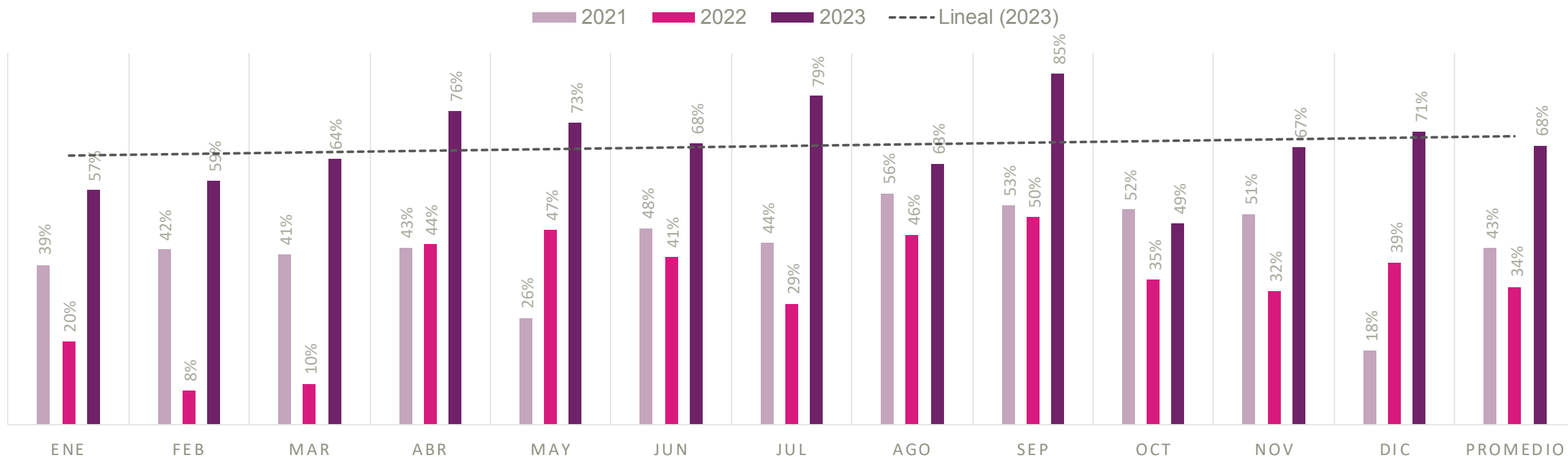


Indicador NS por categoría 2024



Fuente: Elaboración propia LOGYCA

Durante el año 2023 el indicador OTIF cerró con un promedio del **68%** vs **34%** en 2022



Principales Insights:

- ✓ Desabastecimiento de medicamentos en el país
- ✓ Retraso trámites registros sanitarios

Fuente: Estudio LOGYCA, 5 Cadenas de Droguerías, 40 Proveedores.

1. Desabastecimiento

COLOMBIA >

Desabastecimiento de medicamentos en Colombia se debe a problemas estructurales en la fabricación, aseguró el Invima

La entidad del Gobierno hizo un llamado urgente a titulares, importadores y entidades territoriales de salud



Por Liosa Gómez

Causas de desabastecimiento (Invima)

- Aumento de la demanda: Demanda supera la producción habitual
- Descontinuación del producto: Decisión de titulares de registro sanitario de no continuar con comercialización del medicamento
- Problemas de manufactura: Fabricantes han presentado inconvenientes en la producción del medicamento por no certificación de BPM vigente
- Problemas en la adquisición de materia prima: Fabricantes con dificultades de adquisición de materia prima por desabastecimiento, fallos en calidad, incumplimiento de requisitos de importación, etc
- Insuficientes oferentes: Número insuficiente de titulares de registro comercializando el medicamento

Compartiendo información

logramos soluciones que trascienden

- ✓ Benchmarking
- ✓ Estandarización - Un único lenguaje
- ✓ Mediciones del sector
- ✓ Incrementar Satisfacción del Consumidor

En América Latina, países como México, Brasil, y Costa Rica están emergiendo como destinos atractivos para el **nearshoring** en el sector farmacéutico

Comparte a través de WhatsApp

Acelera BEPHARMA nearshoring y offshoring entre farmacéuticas mundiales convocadas en México

El 11.11.2023 se realizará el 2023 como el principal evento B2B farmacéutico en México con 300+

BE PHARMA - B2B Pharmaceutical Networking

Ciudad de MÉXICO
April 15 y 16

Crédito \$5.000.000 en minutos

Próximamente

Ver más

▶

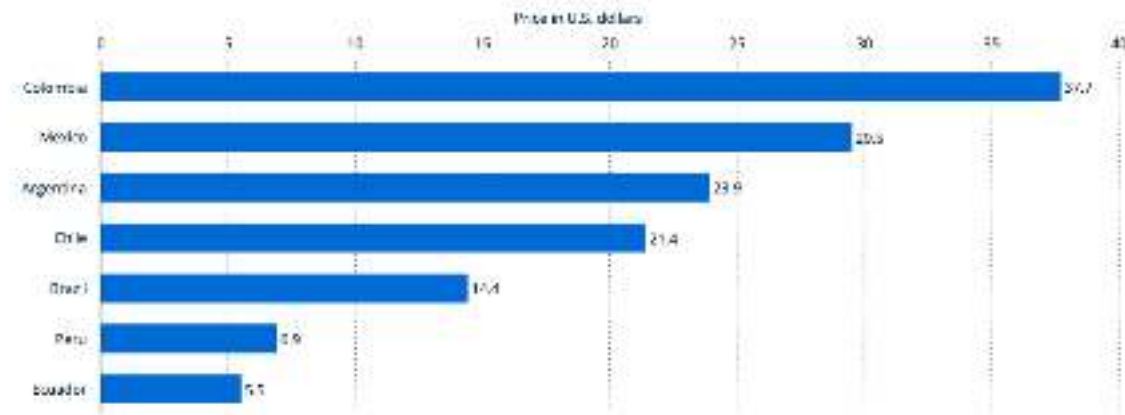
Estos países ofrecen ventajas como mano de obra calificada, infraestructura desarrollada, y proximidad a grandes mercados como Estados Unidos y Europa.

El nearshoring en el sector farmacéutico está ganando impulso como una forma de **augmentar la resiliencia, mejorar la eficiencia y reducir costos**, mientras se mantienen altos **estándares de calidad** y se responde de manera más efectiva a las necesidades del mercado.

2. Comercialización.

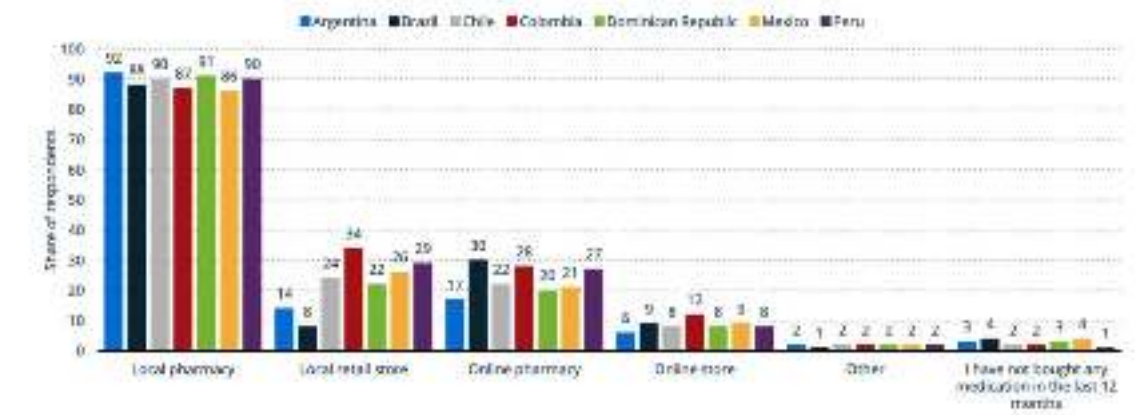
Average price of medicines in selected countries in Latin America in 2022 (in U.S. dollars)

Average price of medicines in Latin America 2022



Share of medication consumers in selected countries in Latin America as of 2023, by country and purchase channel

Medication consumption in Latin America 2023, by purchase channel



Según fuentes del Ministerio y Protección Social, en 2023 las ventas farmacéuticas en Colombia aumentaron en valor, pero las cantidades vendidas cayeron 20,4%, elevando el precio promedio un 46,3%.

Consumidor / Pacientes: el canal predominante en Colombia y Latinoamérica es el Minorista.

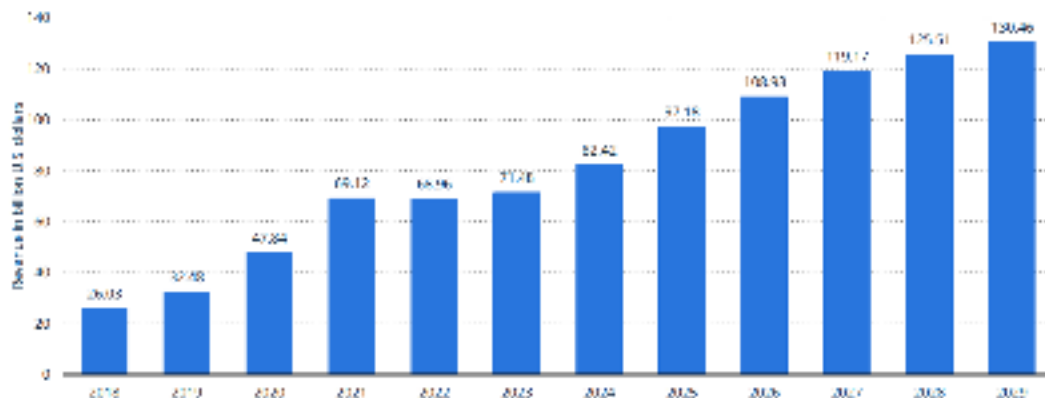
Crecimiento OMNISCANAL

Source(s): Salesforce.com
STATISTA, CONSULTOR SALUD



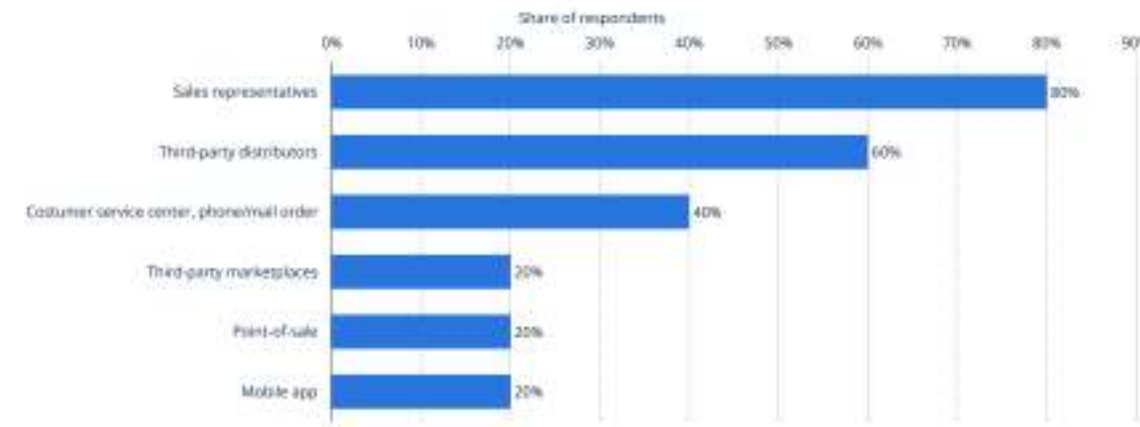
Revenue of the online pharmacy market worldwide from 2018 to 2029 (in billion U.S. dollars)

Revenue of the online pharmacy industry worldwide 2018-2029



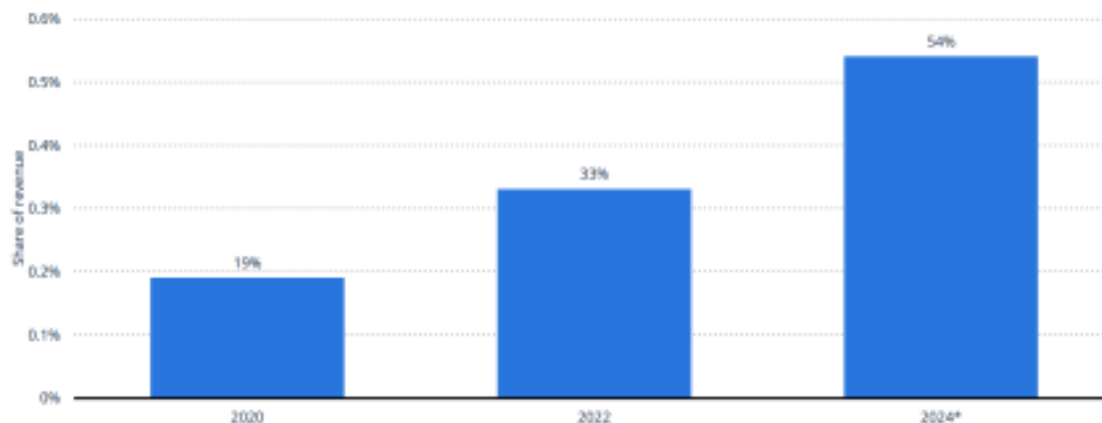
Share of business-to-business (B2B) pharmacies' investing in digital commerce channels worldwide in 2022, by channel

Digital commerce channels B2B pharmacies invested in worldwide 2022



Share of business-to-business (B2B) pharmacies' revenue coming from digital channels worldwide in selected years from 2020 to 2024

B2B pharmacies' revenue share from digital channels worldwide 2020-2024



Canal B2B: La participación de los ingresos estimados por el canal digital para el 2024 es del 54% a nivel global.

Canal B2C: La participación de los ingresos estimados por el canal digital para el 2024 es del 46% a nivel global.

DESAFIO: [Resolución 1896 de 2023](#), “Aunque los medicamentos sean vendidos en línea o en plataformas, deberán mantener seguir los mismos lineamientos que en la comercialización presencial, incluyendo las buenas prácticas de abastecimiento y los diferentes procesos de los canales comerciales”. CONSULTOR SALUD

Brindar visibilidad de hasta 7 atributos al paciente, incluida imagen frontal.

AUTOMATIZACIÓN Y EFICIENCIA OPERATIVA

- **Automatización de procesos:** Se incrementará el uso de tecnología para la gestión de inventarios, dispensación de medicamentos y atención al cliente, lo que mejorará la eficiencia y reducirá los errores.



Droguerías Colsubsidio, una de las principales cadenas de farmacias en Colombia, ha implementado un sistema de automatización en sus centros de distribución. Utilizan tecnologías como sistemas automáticos de almacenamiento y recuperación (AS/RS) y robots para la gestión de inventarios y el despacho de pedidos.



- **Inteligencia artificial y análisis de datos:** El uso de IA para predecir la demanda, gestionar el inventario y personalizar la atención al cliente será cada vez más común.

Análisis de Datos para Predicción de Demanda - Farmacias Benavides (México):

Ha implementado sistemas avanzados de análisis de datos para predecir la demanda de medicamentos en sus diferentes puntos de venta en México. Utilizan big data y algoritmos de IA para analizar patrones de consumo históricos y tendencias de salud, optimizando así sus niveles de inventario, reducir el desperdicio de productos y asegurar la disponibilidad continua de medicamentos esenciales.

Sostenibilidad de la Red de Valor Salud



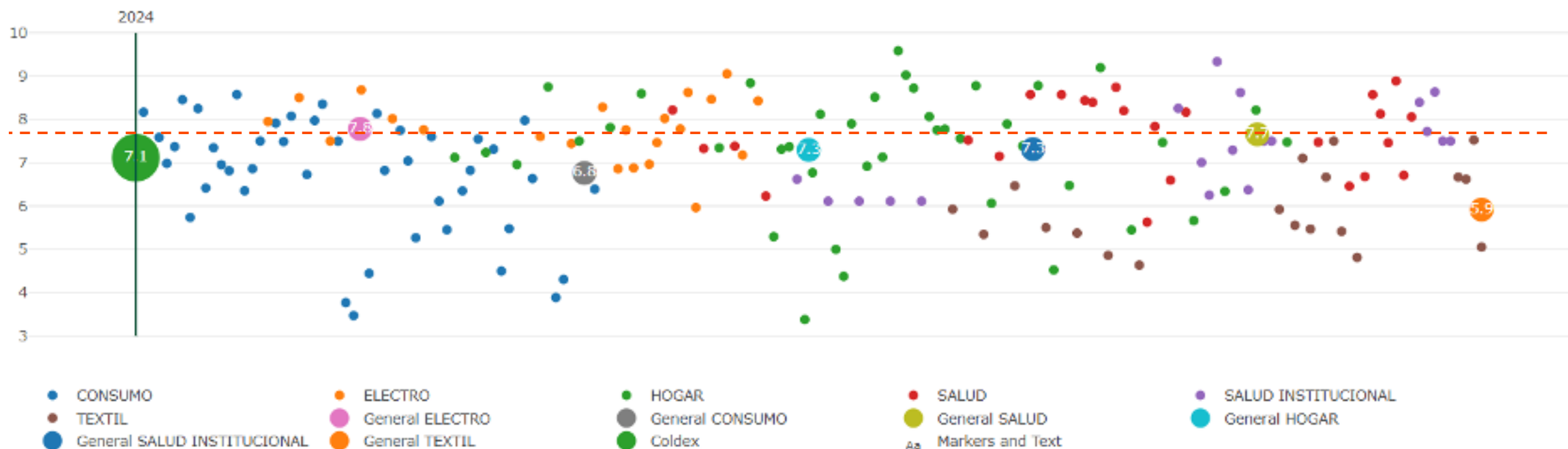
Retos Colaborativos a Resolver: TODOS trabajando por un mismo objetivo



**Resultados sectoriales
LOGYCA / COLDEX
2024**

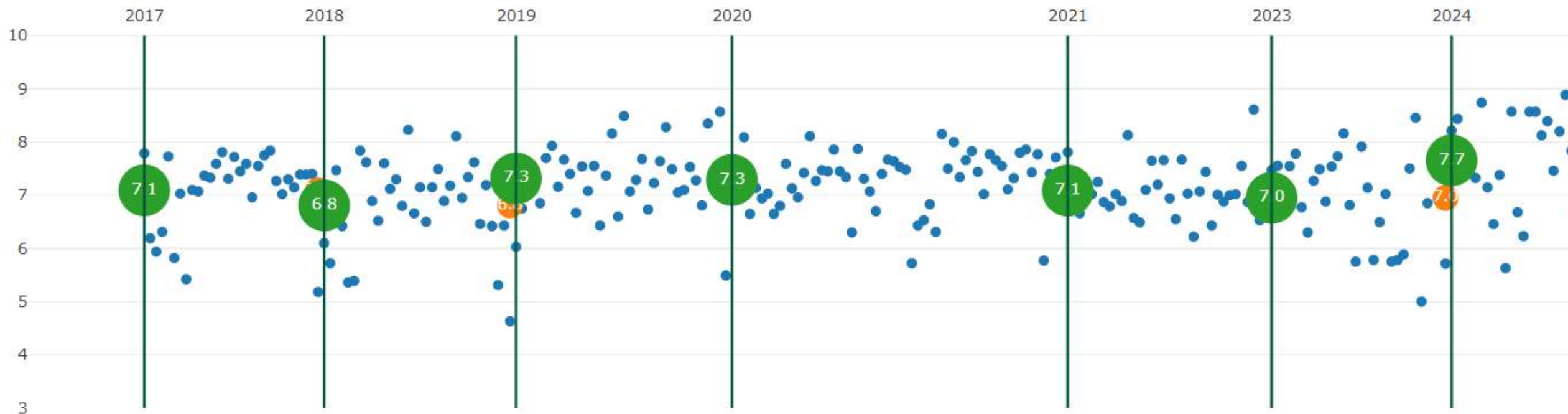
Resultados 2024

Colaboración en todos los sectores



Resultados históricos

SALUD RETAIL





Temáticas con mayor fortaleza por sector:

Consumo masivo

1. Relacionamiento y comunicación
2. Gestión de pedidos
3. Gestión de punto de venta

Salud

1. Gestión Comercial
2. Gestión de pedidos
3. Gestión de la demanda

Hogar

1. Gestión de pedidos
2. Gestión Comercial
3. Gestión de punto de venta

Textil

1. Gestión Comercial
2. Gestión de la demanda
3. Gestión de pedidos

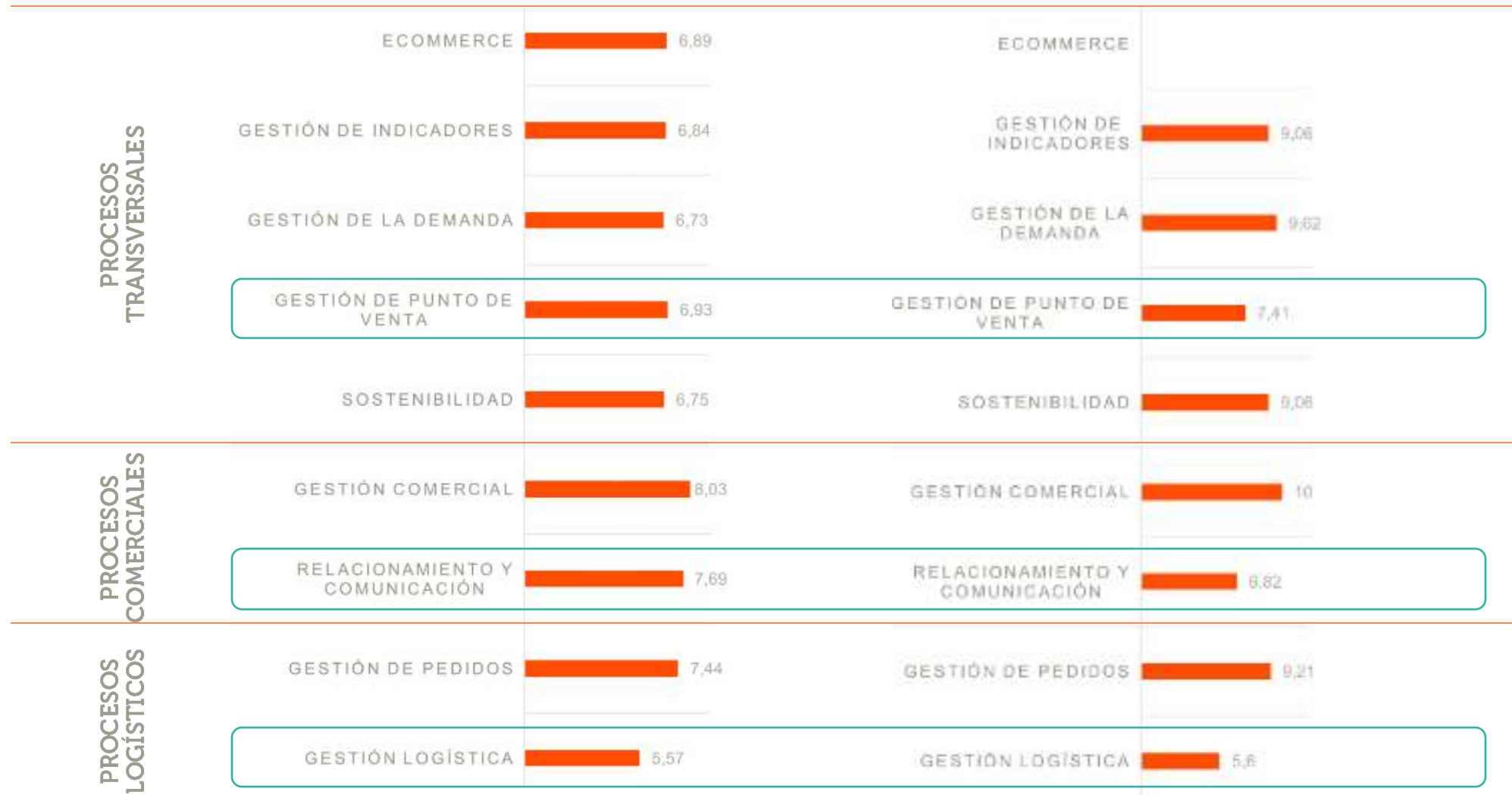
Electro

1. Gestión de pedidos
2. Gestión de indicadores
3. Relacionamiento y comunicación

Temáticas con mayor oportunidad

Cadenas

Industriales



**Planes de trabajo
destacados en los
resultados
LOGYCA / COLDEX**



Procesos Logísticos

Planes de trabajo destacados por los participantes



1. Optimización de procesos y recursos de recibo.
 - Agilidad y orden.
 - Horarios en entregas no convencionales.
 - Programación fija tanto de pedidos como de recibo.
 - Entregas certificadas.
2. Atención cercana a procesos logísticos tercerizados.
3. Exactitud en la información compartida en documentos electrónicos. (aviso de despacho)
4. Atención a marcación de productos. (Uso de stickers).
5. Análisis periódico de indicadores logísticos.

Acciones clave para la gestión del COSTO LOGÍSTICO

- Optimización de tiempos de recepción dados los costos por esperas de los operadores.
- Trabajo para la reducción de averías.
- Citas fijas y entregas centralizadas.
- Avisos de despacho automatizados.
- Órdenes de compra consolidadas.
- Colaboración para la previsión de la demanda y evitar exceso de inventarios o faltantes.
- Mantener montos mínimos de despacho.
- Unificación de CEDIS y frecuencias, dados los costos asociados a la logística inversa por categoría de producto.
- Gestión de datos maestros: Depuración de base de datos y alineación de portafolio.
- Estandarización y comunicación para el manejo oportuno de devoluciones.

Procesos Comerciales

Planes de trabajo destacados por los participantes



1. Oportunidad en el día y hora de poner las órdenes de compra.
2. Portafolio: Posicionamiento de marcas y alineación oportuna de portafolio (innovaciones y salidas)
3. Atención a marcación de productos.
4. Exactitud en la información compartida en documentos electrónicos. (aviso de despacho).
5. Apertura al desarrollo de pronósticos colaborativos.
6. Agilidad en procesos de codificación.

Acciones clave para la gestión del NIVEL DE SERVICIO

- Disponibilidad de producto.
- Comunicación directa entre centros de distribución.
- Socialización periódica de indicadores de gestión.
- Información con buen nivel de granularidad para el desarrollo de plan de acción.
- Tiempos de respuestas a solicitudes.
- Nivelación de inventarios del portafolio en los pdv.
- Monitoreo constante en espacios periódicos.
- Ejecución de los planes de acción desarrollados en las sesiones.
- Estabilización de procesos de forecast entre las partes.

Procesos Transversales

Planes de trabajo destacados por los participantes



1. Comunicación:
 - Contacto permanente entre áreas. (comunicación tipo diamante).
 - Apertura y fluidez para la comunicación en búsqueda de soluciones a novedades identificadas.
 - Comunicación oportuna de planes de acción y desarrollo en conjunto de ellos.
2. Compartir información oportunamente. (agotados, inventario de bodegas, rotación e inventario en puntos de venta).
3. Apertura a iniciativas colaborativas para alineación de procesos.
4. Apertura a iniciativas de sostenibilidad en conjunto.
5. Comunicación de la trazabilidad del lote.



Espacios 1:1





DESCÁRGALO AHORA

INFORME DE RESULTADOS LOGYCA / COLDEX 2024



ESCANEA EL QR



logyca ■

¡GRACIAS!