

Análisis de las secuelas de la pandemia para el sector farmacéutico

LOLFAR *green*





Se debe tomar en cuenta que los siguientes datos se tomaron de una muestra de farmacias peruanas en Lima, específicamente en Callao, Lince y San Juan de Miraflores. Esto significa que los patrones de compra encontrados se limitan en su mayoría a los sectores B, C y E.

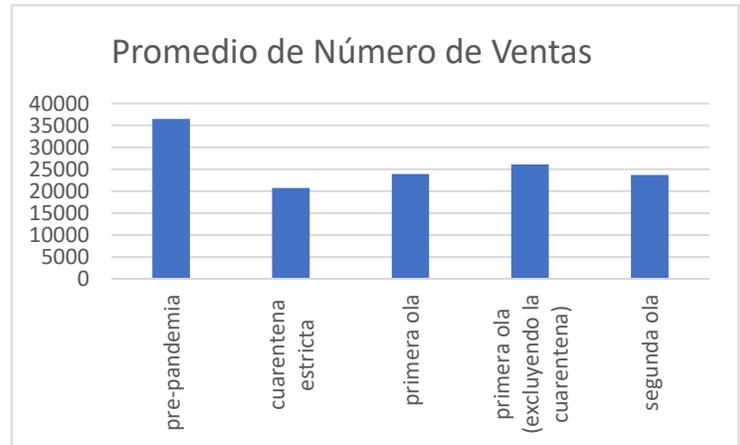
También, para entender mejor los gráficos, hay que recordar algunas fechas importantes:

- Mayo 2019-febrero 2020: Periodo pre-pandemia.
- Marzo 2020-diciembre 2020: Primera ola de COVID, con un pico de muertes diarias en julio y agosto. ¹
- Enero 2021-diciembre 2021: Segunda ola de COVID, con 2 picos de muertes diarias entre febrero y abril. ²
- Marzo 2020-junio 2020: Cuarentena estricta.

Las mayores conclusiones a las que se pudo llegar son:

El número de ventas no se ha recuperado y su nivel en el 2021 es 35% más bajo que durante el periodo pre-pandemia

La pandemia afectó la economía del país de manera negativa, el PBI bajó 11.1% en el 2020³ y considerando el alto nivel de informalidad laboral en el país, no es extraño ver como las ventas bajaron considerablemente cuando muchos no pudieron salir a trabajar. El cambio más brusco se dio durante la cuarentena de marzo a junio 2020. En promedio, el número de ventas entre el periodo pre-pandemia y la cuarentena estricta bajó 43%. A partir de julio se reanudaron algunas actividades económicas, así como el turismo interno. Esto se ve reflejado en el aumento de ventas de 25.6% entre la cuarentena y el resto del 2020 (primera ola (excluyendo la cuarentena)). Sin embargo, el número de ventas a finales de 2020 fueron 28% menos que las ventas pre-pandemia. En el 2021 (segunda ola) se abrió más la economía y se esperaba una recuperación más rápida. *Aun así, el número de ventas fue 35% menos al de pre-pandemia. Se puede concluir que el número de ventas no se ha recuperado y que ha bajado consistentemente desde la cuarentena.*



¹ <https://www.dge.gob.pe/covid19/#grafico01>

² Ibid.

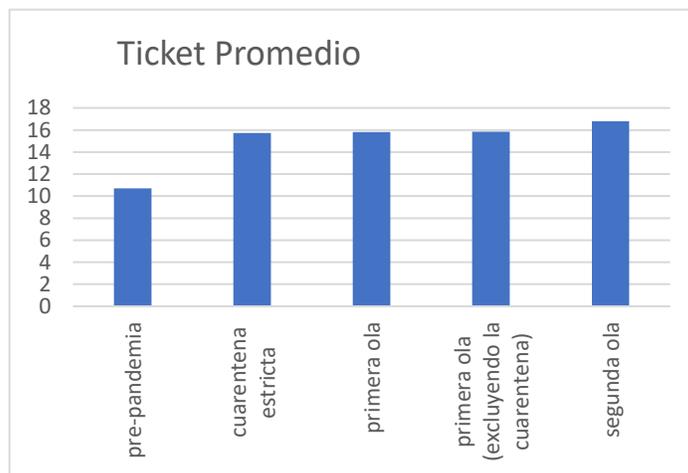
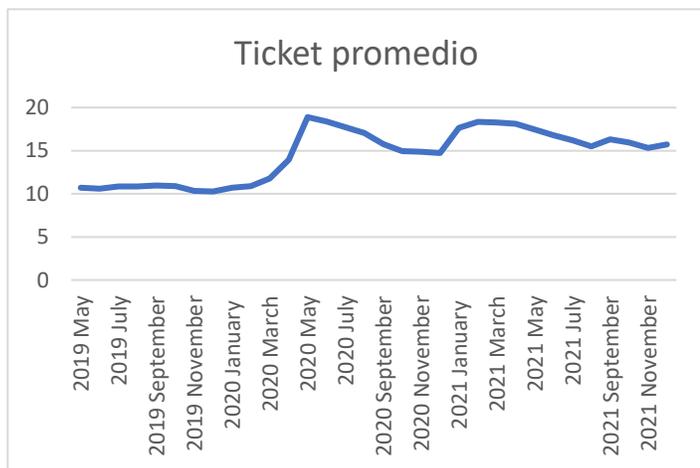
³ <https://elpais.com/economia/2021-02-16/la-economia-en-peru-cayo-un-11-en-2020-el-mayor-retroceso-en-30-anos.html>





El ticket promedio aumentó 57% desde el periodo pre-pandemia

El número de ventas bajó, pero el ticket promedio aumentó significativamente a partir de la cuarentena. Solo entre el periodo pre-pandemia y la cuarentena, el ticket promedio subió 47%. Hay 2 picos que corresponden con los picos de la pandemia, pero incluso después de estos picos el ticket promedio no baja mucho. Lo que es más, se mantiene alto hasta bien entrado el año de 2021. *En promedio durante el 2021, el ticket promedio fue aproximadamente 57% más alto que el del periodo pre-pandemia.*



Una de las explicaciones para este aumento es la subida en el precio de los medicamentos. En el anexo 1, se puede ver que el precio promedio de algunos de los tipos de medicamentos principales no ha sido afectado por la pandemia mientras que el precio de otros medicamentos como los antidepresivos subió. Entre los medicamentos más vendidos se encuentran la ivermectina, una variedad de suplementos vitamínicos, engystol, azitromicina y alcohol.⁴ En el anexo 2 se puede ver como el precio de la azitromicina subió.

Si tomamos en cuenta el precio promedio por unidad de todos los productos disponibles (que incluye productos que no son medicamentos) en farmacias, se puede ver que el precio en general ha subido (anexo 3). Además del aumento de precio en algunos de los medicamentos, es posible que los hogares hayan tratado de comprar más productos por compra para limitar sus salidas.

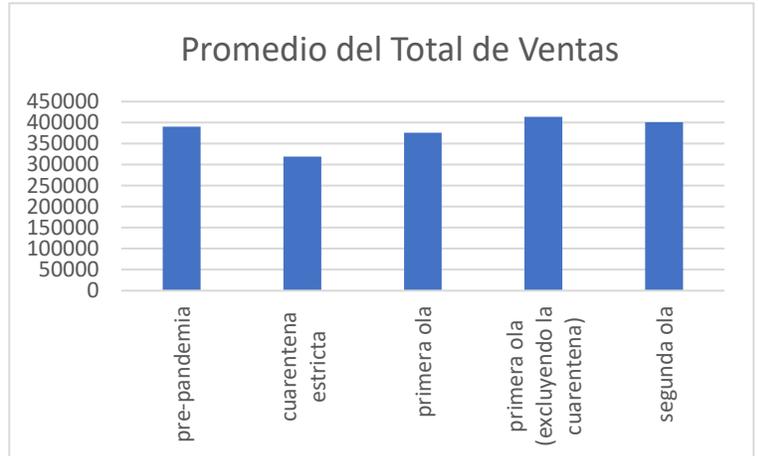
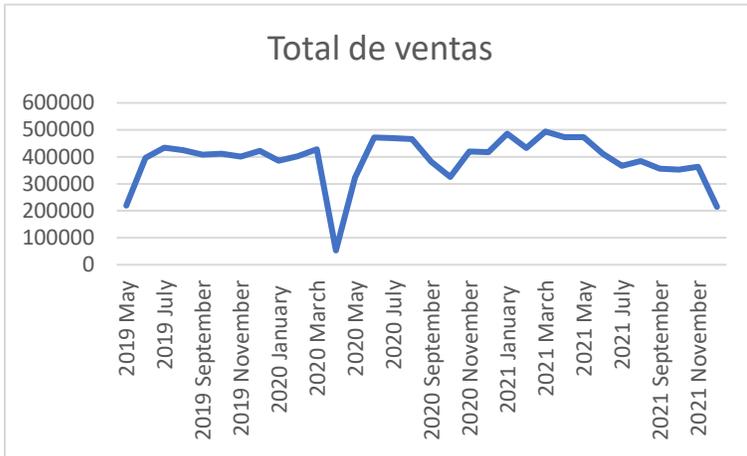
⁴ <https://www.larepublica.co/empresas/estos-son-los-medicamentos-que-mas-han-aumentado-sus-ventas-durante-la-pandemia-3114639>





El valor de las ventas totales aumentó 2% entre el periodo pre-pandemia y el 2021

El ingreso de las farmacias fue negativamente afectado por la pandemia durante la primera ola, especialmente durante la cuarentena estricta donde las ventas totales bajaron 18%. Sin embargo, a diferencia del número de ventas, el total de ventas se recuperó en el 2021, incluso subió 2% en promedio. Aun así, el grafico muestra que el total de ventas consistentemente bajó a finales del 2021 lo cual puede ser una señal que el total de ventas puede retornar a su nivel pre-pandemia o bajar aún más.



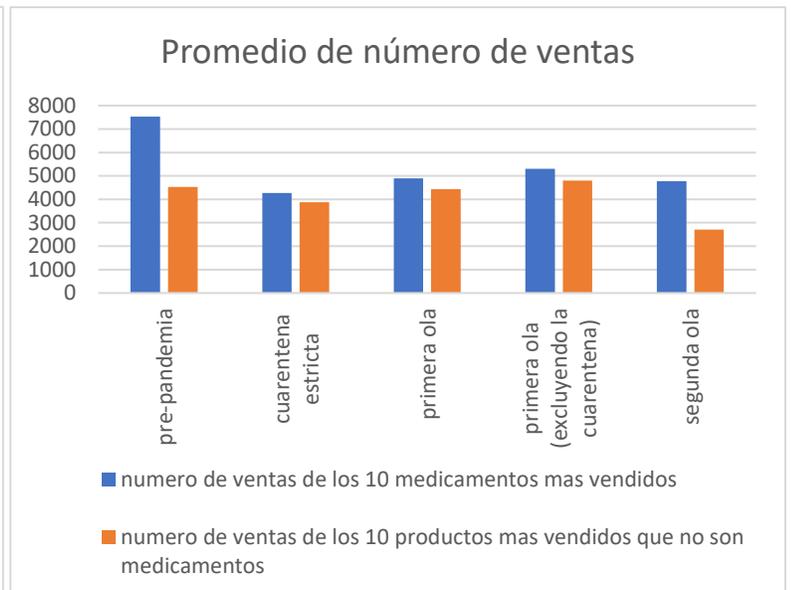
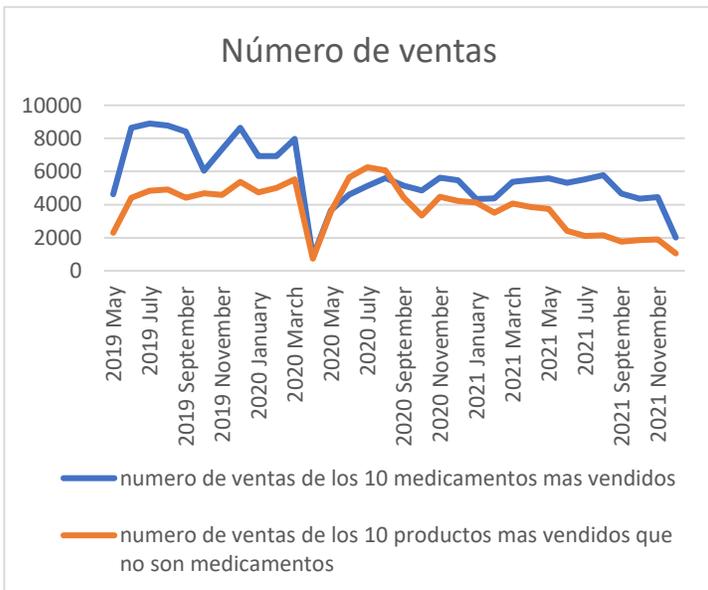
El número de ventas de los medicamentos se vio más afectado por la cuarentena, pero a largo plazo se recuperó más rápido que el número de ventas de los otros tipos de productos

Como era de esperarse la mayoría de las ventas en las farmacias son de medicamentos. Sin embargo, cuando la cuarentena empezó en marzo, el nivel de ventas de medicamentos bajo 43% mientras que las ventas de otros productos populares que no son medicamentos (NM) como pañales, bajaron 14%. De esta manera el nivel de ventas de estos 2 tipos de productos bajó casi al mismo al nivel. Lo que es más, en los primeros meses después de la cuarentena estricta el número de ventas de los NM era más alta que el de los medicamentos, incluso llegando a ser 6% mayor que su nivel pre-pandemia.

Esto no implica un cambio significativo en el patrón de compras en las farmacias peruanas. En realidad, esto se le puede atribuir a las medidas sanitarias de prevención contra el coronavirus. Mascarillas descartables y alcohol fueron algunos de los productos con más demanda después de la cuarentena ya que el riesgo de contagiarse subió.

Aun así, mientras que el número de ventas de NM bajó consistentemente desde finales de 2020, el número de ventas de medicamentos subió. Nunca regresó a su nivel pre-pandemia pero se mantuvo estable durante la mayoría de la segunda ola, entre estos 2 periodos las ventas bajaron 36%. En cambio, para los NM el número de ventas bajó 40% en el mismo periodo de tiempo.





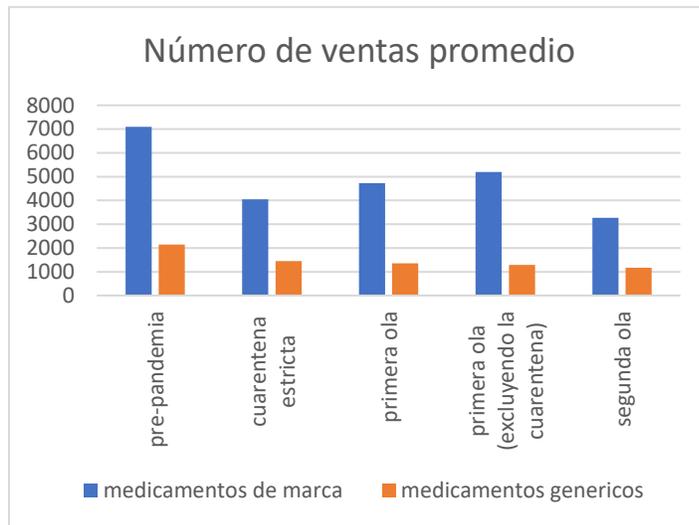
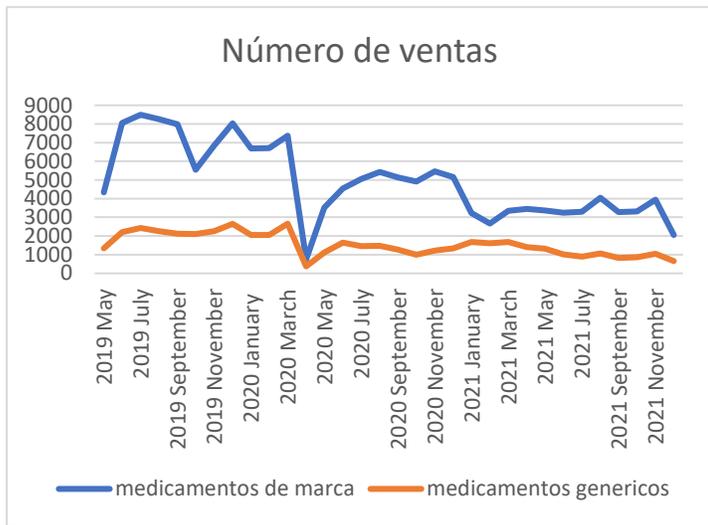
El número de ventas de los medicamentos de marca es consistentemente más alto que el de los genéricos, pero las ventas de medicamentos genéricos mostraron una mejor recuperación post-cuarentena a largo plazo

Aquí se utilizó los diez productos de marca y los diez medicamentos genéricos con más demanda en esta muestra de farmacias. En todas las fases de la pandemia, los medicamentos de marca son más populares que los genéricos incluso durante los periodos de crisis económica. Aun así, sufrieron una caída de 42% durante la cuarentena mientras que las ventas de los medicamentos genéricos bajaron 32%. En el corto plazo (inmediatamente después de la cuarentena) el número de ventas de los medicamentos de marca se incrementó rápidamente. Este no se recuperó completamente, pero en la primera ola (excluyendo la cuarentena) el número de ventas solo fue 26% menos que en el periodo pre-pandemia.

Sin embargo, se puede ver como el número de ventas de los medicamentos de marca bajó dramáticamente en el 2021, en cambio las ventas de los genéricos se mantuvieron más estables. Se llegó al punto que, al principio de la segunda ola, el ingreso de los medicamentos genéricos superó a los de marca (anexo 5). *Entre el periodo **pre-pandemia** y la **segunda ola** el número de ventas de genéricos bajó 45% mientras que los medicamentos de marca tuvieron una caída de 53%. Así que a largo plazo las ventas de medicamentos genéricos mostraron una mejor recuperación post-cuarentena.*

Es importante notar que la preferencia por productos de marca varía una vez que categorizamos los medicamentos. Por ejemplo, en el anexo 4 se puede ver que hay más compras de amoxicilina que su contraparte de marca y la inversa con los antipiréticos.





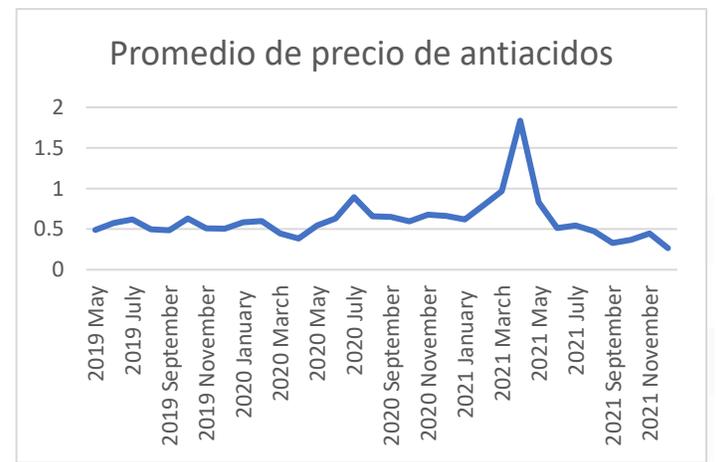
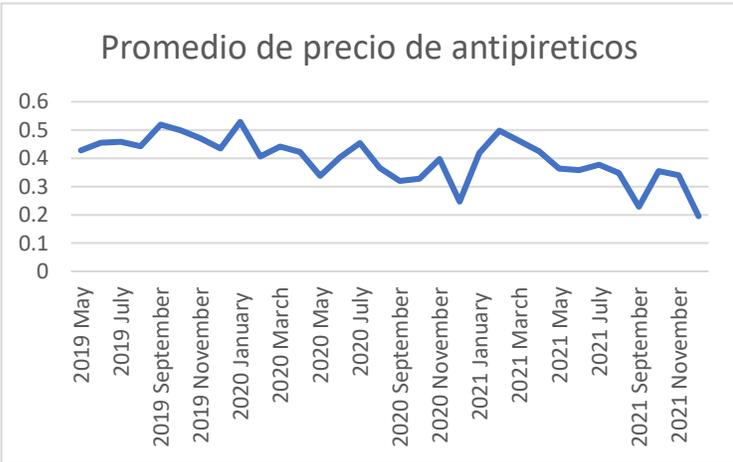
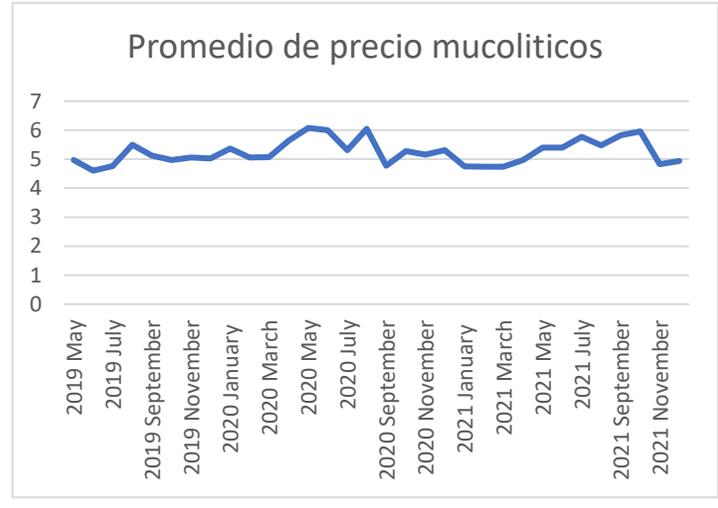
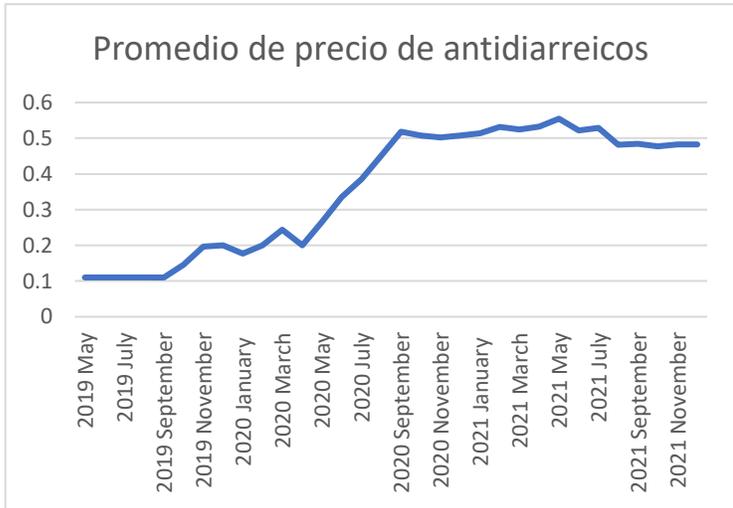
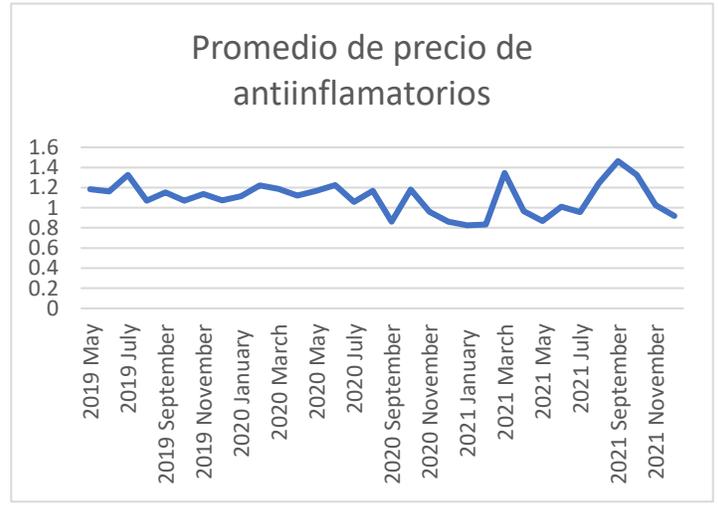
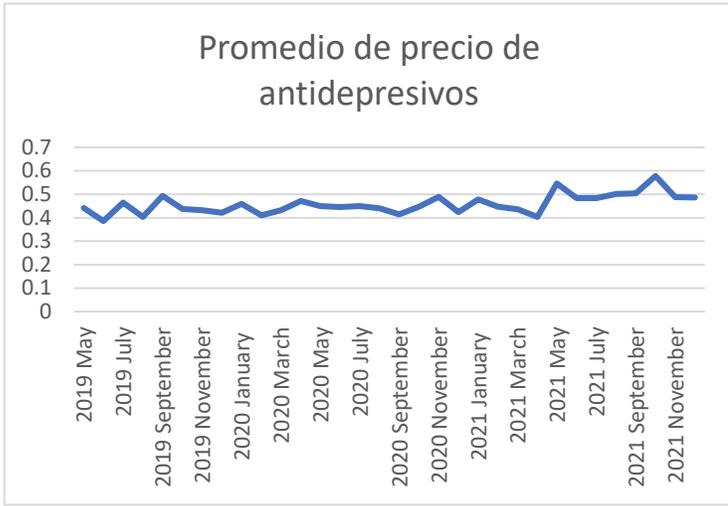
Comentarios finales

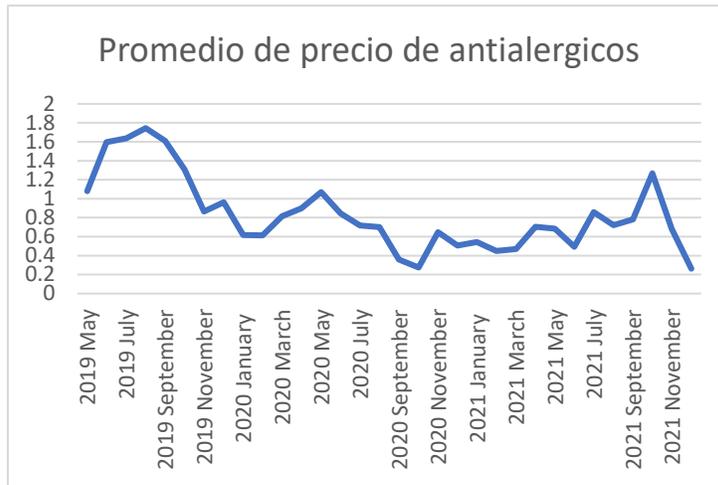
- El Perú entró en una crisis económica y de salud que afectó gravemente los ingresos de varias industrias. Esto se ve reflejado en la evidente caída de las ventas que continua incluso en el 2021. Algunos productos como los medicamentos, particularmente los medicamentos genéricos lograron recuperarse más a largo plazo en comparación a los otros productos disponibles.
- Sin embargo, el bajo nivel de número de ventas puede ser engañoso, ya que esto no significa que las ganancias también hayan bajado. En este caso, como se trata de una farmacia, se vio como las ganancias no fueron afectadas considerablemente. En promedio, los ingresos de esta muestra de farmacias en el 2021 fueron incluso 2% mayores que en el periodo pre-pandemia ya que el ticket promedio subió y se mantuvo a un nivel alto.
- Esto también se puede mostrar en el anexo 5 donde el ingreso de los medicamentos genéricos aumentó en promedio 13% entre el periodo pre-pandemia y la segunda ola a pesar que el número de ventas bajó 45% en el mismo periodo.



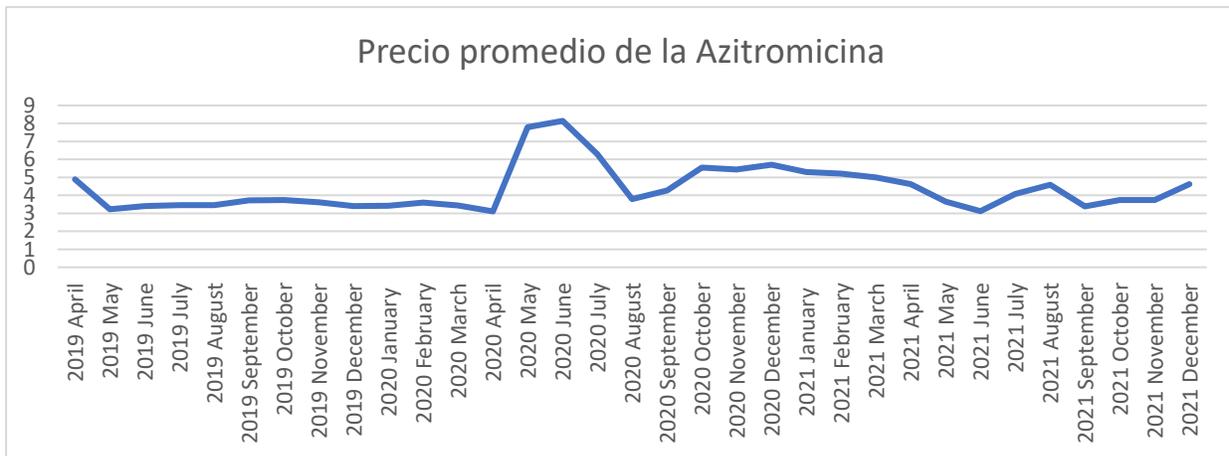


Anexo 1

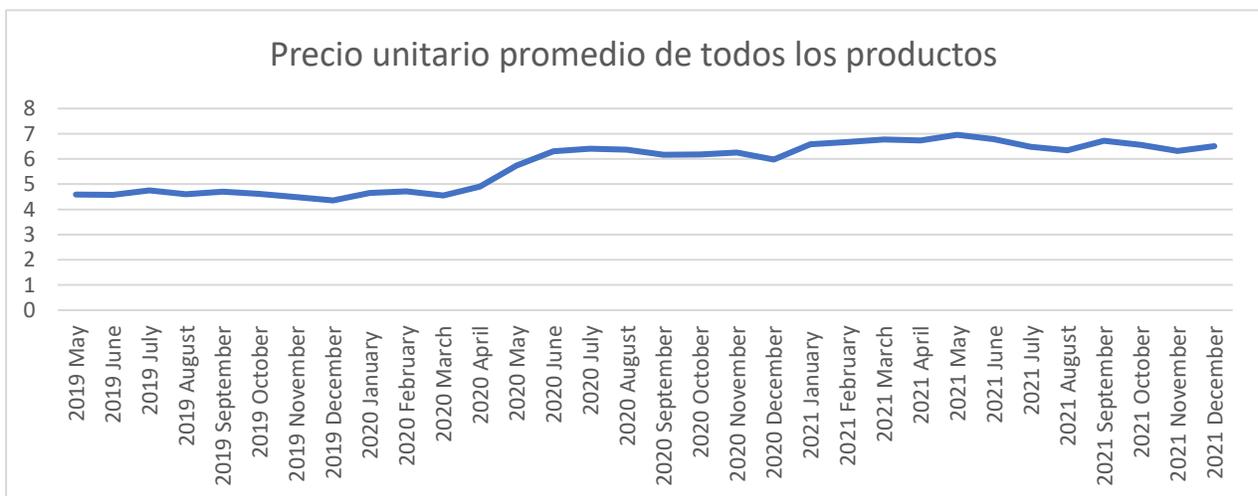




Anexo 2

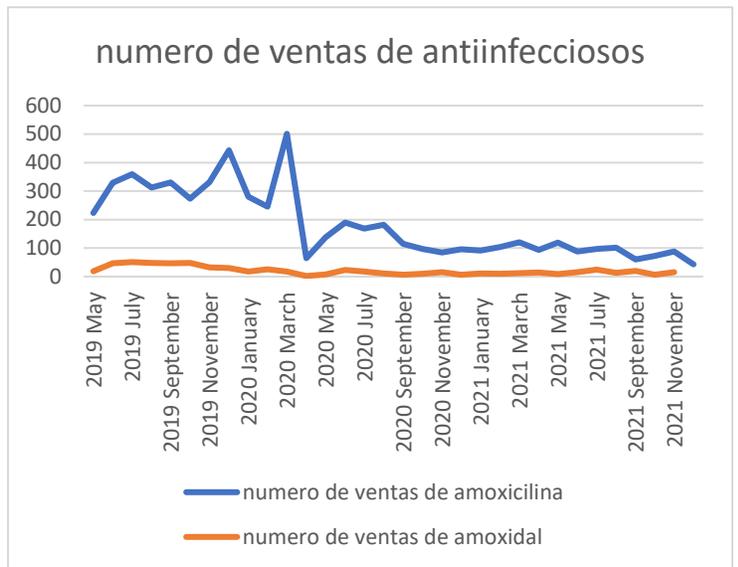
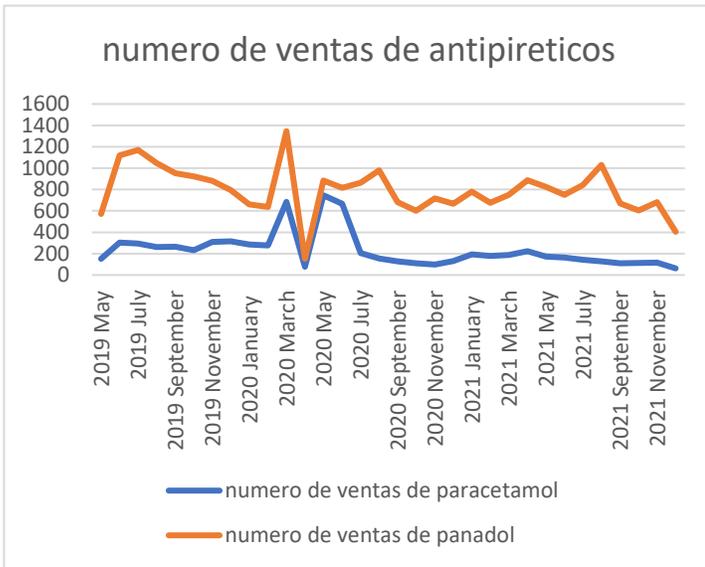


Anexo 3





Anexo 4



Anexo 5

