Por que o crescimento da categoria GLP-1 expõe a ruptura invisível nas farmácias

O salto na demanda por GLP-1 altera o canal de farmácias de forma desigual, criando falsas rupturas e estoques parados que exigem visibilidade por ponto de venda.

Dinn

Ler o artigo completo

Sumário

- **A diferença entre volume global e disponibilidade no PDV**: O principal obstáculo na gestão de categorias complexas é confundir o sell-in da indústria com o sell-out real por loja.
- **Como separar ruptura real de flutuação de demanda**: Para atuar com precisão, a equipe precisa isolar o comportamento do produto em cada ponto de venda.
- **O limite da visibilidade no varejo farmacêutico**: Nenhuma leitura de mercado elimina completamente a complexidade logística do canal.

A diferença entre volume global e disponibilidade no PDV

O principal obstáculo na gestão de categorias complexas é confundir o sell-in da indústria com o sell-out real por loja. Quando a demanda por GLP-1 dispara, o estoque visível desaparece muito antes que o ciclo padrão de reposição consiga reagir. O resultado é a ruptura localizada, que afeta a receita e a confiança do consumidor na marca.

Como separar ruptura real de flutuação de demanda

Para atuar com precisão, a equipe precisa isolar o comportamento do produto em cada ponto de venda. A oscilação pode ser apenas uma flutuação sazonal de curta duração ou o efeito de uma campanha específica que se normaliza na semana seguinte.

O limite da visibilidade no varejo farmacêutico

Nenhuma leitura de mercado elimina completamente a complexidade logística do canal. Farmácias independentes e redes regionais possuem dinâmicas distintas de reposição e nem sempre disponibilizam sinais digitais diretos de estoque. Reconhecer esses limites evita falsas promessas de automação absoluta e devolve ao analista o controle sobre a decisão comercial.

“O dado agregado esconde a realidade do ponto de venda e gera falsas rupturas.”