Por qué el crecimiento de la categoría GLP-1 expone el quiebre de stock invisible en las farmacias

El salto en la demanda de GLP-1 altera el canal farmacéutico de forma desigual, creando falsos quiebres y stocks parados que exigen visibilidad por punto de venta.

Dinn

Leer el artículo completo

Contenido

- **La diferencia entre volumen global y disponibilidad en el punto de venta**: El principal obstáculo en la gestión de categorías complejas es confundir el sell-in de la industria con el sell-out real por tienda.
- **Cómo separar el quiebre real de la fluctuación de demanda**: Para actuar con precisión, el equipo necesita aislar el comportamiento del producto en cada punto de venta.
- **El límite de la visibilidad en el varejo farmacéutico**: Ninguna lectura de mercado elimina por completo la complejidad logística del canal.

La diferencia entre volumen global y disponibilidad en el punto de venta

El principal obstáculo en la gestión de categorías complejas es confundir el sell-in de la industria con el sell-out real por tienda. Cuando la demanda de GLP-1 se dispara, el stock visible desaparece mucho antes de que el ciclo estándar de reposición logre reaccionar.

Cómo separar el quiebre real de la fluctuación de demanda

Para actuar con precisión, el equipo necesita aislar el comportamiento del producto en cada punto de venta. La oscilación puede ser apenas una fluctuación estacional de corta duración o el efecto de una campaña específica que se normaliza la semana siguiente.

El límite de la visibilidad en el varejo farmacéutico

Ninguna lectura de mercado elimina por completo la complejidad logística del canal. Las farmacias independientes y las cadenas regionales poseen dinámicas distintas de reposición y no siempre ponen a disposición señales digitales directas de stock.