

El valor del Outsourcing para farmacéuticas y otras empresas del sector salud

El mercado global de subcontratación de servicios farmacéuticos, y biotecnológicos, superará los 78.000 millones de euros para el año 2028. La facturación media de las farmacias españolas se situó en 2020 en 502.000 euros, cifra un -13,6% inferior a la que se registró en 2006. Para Miriam Recio, directora de unidad de negocio de Externalia, este crecimiento se debe a razones como el aumento de presión sobre los precios; la necesidad de la industria de invertir en i+d o la creciente presión regulatori

Cuando una empresa obtiene los resultados esperados y las ventas están a pleno rendimiento, pocos cuestionan la estructura de costes fijos. Sin embargo, en tiempos de dificultades económicas cualquier coste pasa a estudiarse con detenimiento. Es entonces cuando la empresa recurre al outsourcing, o externalización. Se busca ahorrar más y gestionar mejor.

Miriam Recio, directora de unidad de negocio en Externalia, apunta que “la situación de inestabilidad está impulsando la externalización”. En Externalia, una compañía especializada en outsourcing de equipos comerciales y expertos en el sector del Gran Consumo y Farma, están notando el efecto colateral de esta situación.

En 2020, la facturación de las farmacias ha sido un -13,6% menor que en 2006

Y es que, pese a lo que pueda parecer, para el sector farmacéutico en España –al menos en lo que se refiere al volumen de medicamentos vendidos en farmacia- no corren buenos tiempos. En la actualidad, las farmacias facturan menos aunque tramitan más recetas.

Según datos facilitados por el Ministerio de Sanidad, la facturación media de las farmacias españolas se situó en 2020 en 502.000 euros, cifra un -13,6% inferior a la que se registró en 2006, cuando se alcanzaron los 512.000 euros, pero con 6.000 recetas menos de media que en la actualidad.

En marzo 2020, las farmacias consiguieron máximos históricos de facturación

Como era de esperar, durante este curso, la pandemia de la covid-19 ha tenido una incidencia directa en el gasto de los usuarios de las farmacias. Durante las primeras semanas de confinamiento se experimentó uno de los incrementos más importantes de facturación registrados en la historia. El estado de alarma y la situación de tensión, favoreció las visitas de los ciudadanos a las farmacias y, por consiguiente, en marzo crecieron las recetas facturadas un +12,7% y el gasto un +14,2%.

Sin embargo, a partir de mayo la facturación de recetas descendió un -10,8% para luego alternar meses de leves incrementos con otros de breves reducciones. Pese a estas variaciones, las ventas en las farmacias no han vuelto a recuperar los niveles registrados en la época pre-covid.

La externalización de servicios farmacéuticos crecerá un +5,2%

El mercado global de subcontratación de servicios farmacéuticos y biotecnológicos, superará los 78.000 millones de euros para el año 2028, según apunta la consultora GVR. Esto supone una tasa de crecimiento anual del +5,2%.

Miriam Recio, la ejecutiva de Externalia cree que, detrás de este gran crecimiento, hay una suma de razones como el “aumento de presión sobre los precios; la necesidad de la industria de acceder a la innovación y la investigación; el incremento de los costes de desarrollo de los medicamentos o la creciente presión regulatoria”.

Además, Recio sugiere otra circunstancia que puede explicar este aumento en las previsiones de negocio del sector outsourcing farma “el aumento de la actividad I+D enfocada al desarrollo de nuevos fármacos, productos combinados y otros medicamentos avanzados ha aumentado la demanda de personal especializado, y externalizado, para los sectores biotecnológicos y farmacéuticos”.

¿Por qué las farmacias necesitan externalizar?

Válido para casi cualquier perfil de compañía, y muy adecuado para el modelo de negocio de las empresas farmacéuticas y biotecnológicas, en las circunstancias actuales, el outsourcing es una estrategia eficiente para ahorrar costes. Daniel Echaiz, catedrático de la Universidad San Ignacio de Loyola, las enumera 2 razones por las que la externalización es una solución ideal en momentos de incertidumbre.

En primer lugar, por el aporte de una mayor flexibilidad y escalabilidad para la empresa. “La subcontratación de equipos comerciales permite una mejor permeabilidad a las fluctuaciones de mercado sin que ello suponga un coste adicional para la compañía. Al externalizar, la empresa que contrata solo asume el coste fijo de la subcontratación”, apunta el catedrático.

Una oportunidad para nutrirse de los especialistas

El segundo motivo aportado por el profesor Echaiz, para justificar que las empresas recurran al outsourcing como vía para gestionar sus plantillas, es la que alude a una mayor especialización de los equipos.

“La externalización no provoca una cesión o pérdida del «know how» de la empresa, más bien todo lo contrario. La empresa se nutre de la experiencia multisectorial y multicanal del especialista subcontratado para asimilar procesos y estrategias. La subcontratación de equipos comerciales permite una mejor permeabilidad a las fluctuaciones de mercado”, asegura Echaiz.

Poner el foco en la actividad de negocio

Queda claro que la especialización en una determinada actividad, en la empresa, resulta fundamental para obtener máxima calidad y menores costes. La directora de unidad de negocio en Externalia explica este argumento “gracias al outsourcing las empresas pueden centrarse en lo que mejor saben hacer, focalizando por tanto su atención y sus recursos”.

Obviamente, las actividades que pasan a desarrollar empresas externas son aquellas que no son estratégicas para su negocio y no se tienen especiales capacidades en ellas. Por eso, la externalización no supone “una cesión de poder” a una empresa externa.

De hecho, además del outsourcing como externalización de determinadas actividades, otro beneficio de contratar este tipo de servicios es “el concepto de transformación de los procesos de negocio”, afirma Recio.

Dicho de otro modo, integrando el concepto de outsourcing en la gestión de procesos de las empresas, se consigue una mejora radical de aquellas actividades en las que, internamente, la empresa en cuestión no tenga unas habilidades especiales.

Datos de contacto:

Pepe Varela
659 277 275

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Industria Farmacéutica](#) [Finanzas](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Biología](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>