

CLUB GANADERO®



Maximiza las ganancias de tu farmacia veterinaria

Tips para vender más productos veterinarios



Copyright © 2023 Merck & Co., Inc., Rahway, NJ, USA and its affiliates. All rights reserved
Consulte a su médico veterinario.



Índice

Introducción	02
1. Panorama actual del comercio de productos farmacéuticos veterinarios	03
2. Beneficios del uso de productos farmacéuticos en la producción bovina	04
3. El papel de las farmacias veterinarias en la salud de los bovinos	05
4. Colaboradores esenciales en una farmacia veterinaria	06
4.1 Farmacéutico	06
4.2 Médico veterinario	06
4.3 Ganadero	06
5. Cómo asegurar la calidad de los productos farmacéuticos antes de su venta	07
5.1 Compra	07
5.2 Clasificación	07
5.3 Almacenamiento	08
6. Implementación de estrategias de venta en una farmacia veterinaria	08
6.1 Errores frecuentes	09
7. Farmacovigilancia	10
8. Conclusión	11
9. Bibliografía	12



Introducción

El mercado de **productos farmacéuticos veterinarios** es un segmento clave en la industria de la **salud animal**, que incluye la investigación, desarrollo, producción y comercialización de fármacos que son usados en animales.

Emplearlos en la producción bovina trae beneficios significativos, como la **prevención de enfermedades**, el **incremento de la productividad**, la **disminución de las pérdidas económicas** y la **contribución a la seguridad alimentaria**.

Las **farmacias veterinarias** juegan un papel fundamental, ya que son un punto de acceso donde los clientes pueden obtener **productos y servicios de asesoramiento**. El personal que trabaja en estas empresas incluye a **ganaderos, farmacéuticos y médicos veterinarios**, estos dos últimos garantizan la seguridad y la calidad de los productos.

Desde la compra hasta la venta, existe una serie de procedimientos necesarios para proteger las propiedades de los medicamentos antes y después de obtenerlos. Esto incluye la **selección de proveedores, la clasificación de los productos y su almacenamiento**.

Además, implementar **estrategias de venta efectivas e identificar errores frecuentes** en la administración, es crucial para **maximizar el desempeño laboral** y alcanzar el éxito.





01.

Panorama actual del comercio de productos farmacéuticos veterinarios

La **farmacéutica veterinaria** es el sector de la industria que se encarga de la investigación, desarrollo, producción y comercialización de fármacos empleados en animales. Este segmento involucra a una variedad de **empresas, proveedores, comerciantes y profesionales** que se encargan de hacerlos llegar a la persona que los administrará.

Durante el año 2022, el mercado de medicamentos veterinarios en el mundo se valoró por encima de los **634 mil millones de pesos MXN**, estimando una tasa de crecimiento anual compuesta del 5.4% en el periodo de 2023-2032 (GMI, 2023).

Mientras que las ventas mundiales de **artículos de farmacia para el ganado** en el mismo año se valoraron en **615.4 mil millones de pesos MXN** y se espera que esta sección del comercio llegue a los 937 mil millones para 2029 (DBMR, 2023).

Estados Unidos, Canadá y México lideran el mercado global, debido a la amplia presencia de empresas como **MSD Salud Animal**, el aumento de la demanda de alimentos de origen animal y el creciente desarrollo de la infraestructura de atención veterinaria.





02.

Beneficios del uso de productos farmacéuticos en la producción bovina

Los productos farmacéuticos son indispensables para poner en marcha planes para la **prevención de enfermedades y en el tratamiento de padecimientos**, trastornos, lesiones, etc. Teniendo como resultado un incremento de la salud y bienestar de los animales, por lo tanto, una **mayor eficiencia, productividad y rentabilidad de la unidad ganadera**.

Además, mejoran las características, elevan la calidad y el valor comercial de cada producto obtenido. Así mismo, **disminuyen las fugas económicas** relacionadas con la pérdida de individuos y la compra de reemplazos.

Por último, **contribuyen a la seguridad alimentaria**, gracias a que reducen la posibilidad de que se transmitan enfermedades zoonóticas, es decir, que contagien a los seres humanos a través del contacto directo y/o el consumo de carne o leche. De todo esto, viene la **importancia de la comercialización de productos veterinarios**.





03. El papel de las farmacias veterinarias en la salud de los bovinos

Las farmacias veterinarias representan una contribución importante en la sanidad animal, porque son un **punto de acceso** donde los ganaderos pueden obtener **productos farmacéuticos y servicios de asesoramiento** en diversas áreas productivas. A continuación, detallamos sus principales responsabilidades y funciones:

- **Garantizar seguridad y calidad:**

Para ello, deben asegurarse de que cada una es legítima y cumple con los estándares necesarios y la eficacia establecida por las autoridades sanitarias o reguladoras.

- **Exender fármacos:** Debe ser realizado por personal capacitado, quien tiene que asegurarse de que los productos dispensados sean adecuados para la especie animal, la enfermedad o condición que se está tratando y que la dosis recetada es la correcta.

- **Aconsejar y capacitar al ganadero:**

Es crucial orientar al usuario sobre las vías de administración y los posibles efectos secundarios o interacciones medicamentosas. De la misma forma, educarlos en temas como la prevención de enfermedades, la nutrición y el manejo adecuado del ganado.





04.

Colaboradores esenciales en una farmacia veterinaria

Esencialmente, se reconocen tres figuras importantes dentro del personal que coadyuva en estos comercios. Enseguida explicamos a detalle cuáles son y cómo contribuye cada una.

4.1 Farmacéutico

Tiene un **amplio y profundo conocimiento de los medicamentos y el modo de usarlos** apropiadamente, garantizando que los fármacos que se elijan sean los más efectivos y seguros. Hecho que es fundamental en una empresa de este tipo, donde la variedad de medicamentos es muy amplia y específica para las diferentes especies.

4.2 Médico veterinario

Es el profesional encargado de cuidar la salud animal y humana a través de la **prevención, diagnóstico, tratamiento y control de enfermedades**. Cabe destacar que es el único que tiene la facultad de elaborar una **receta veterinaria** y suministrar los productos farmacéuticos o, en su caso, instruir a quien lo llevará a cabo.

Una de las **ventajas de colaborar con un MVZ** es que puedes generar oportunidades de **ventas cruzadas**, permitiendo que tus clientes te perciban como una **solución integral** para satisfacer sus necesidades, lo que lo hace una estrategia muy rentable para tu negocio.

También, recuerda que al comercializar cualquier tipo de producto para **uso en animales o su consumo** requieres entregar un aviso de inicio de funcionamiento a las autoridades correspondientes. Para ello, necesitas contar con los servicios de un **médico veterinario responsable autorizado en clínicas, hospitales y farmacias veterinarias**.

El cual se encargará de revisar el cumplimiento de los requisitos legales y sanitarios necesarios para el **buen funcionamiento del establecimiento**, además de las recomendaciones y señalamientos pertinentes para evitar multas, sanciones y la suspensión de actividades o clausura.



4.3 Ganadero

Esta relación puede ser vista como un puente para que **otros productores reconozcan sus necesidades inmediatas**. Es decir, al trabajar en conjunto, se establece una comunicación eficiente y efectiva para poder identificar los problemas que puedan surgir en la producción de ganado y ofrecer soluciones prácticas.

Un productor bien informado proporciona información valiosa sobre el comportamiento y las necesidades de su ganado, lo que puede ayudar a la farmacia a **ofrecer productos o servicios más específicos y personalizados**.



05.

Cómo asegurar la calidad de los productos farmacéuticos antes de su venta

Existe una serie de procedimientos necesarios para **cuidar las propiedades de los medicamentos antes y después de obtenerlos**. Te enseñamos en qué consisten, para que los tomes en cuenta con anticipación.

5.1 Compra

Previo a adquirir cualquier tipo de mercancía, es necesario revisar que los **laboratorios fabricantes y proveedores cumplan con las normativas** pertinentes. Asimismo, asegurar que provienen de una fuente confiable, **evitando falsificaciones o productos de origen fraudulento**.

Luego, es indispensable tener en cuenta cuáles son los fármacos que tienen una **demanda constante**. Para ello, puedes

aprender **cómo hacer un inventario** y ejecutarlo, entre sus múltiples ventajas se encuentra que podrás precisar el movimiento de cada producto.

En caso de que tu negocio apenas comience, puedes acercarte a un médico veterinario para obtener más detalles sobre el área y los medicamentos que se venden con mayor regularidad. También, es crucial que tengas una **actualización constante en las tendencias y novedades del mercado**.

Otro aspecto importante son los **costos de compra y venta**, los cuales deben evaluarse, confirmando que son competitivos y su precio es justo para los clientes. Finalmente, una vez que se recibe la mercancía, es necesario revisar que todo se encuentre en buen estado, así como **mantener un registro de su origen**, para futuras auditorías.

5.2 Clasificación

Es relevante porque permite una organización eficiente, lo que facilita conocer la ubicación de los productos, **optimizando el proceso de venta y dispensación**. Para esto se pueden establecer categorías de acuerdo a las diferentes necesidades de los clientes, por ejemplo, alfabéticamente, por especie o función, siendo esta última la más común (Cuadro 1).

Cuadro 1. Clasificación de los productos farmacéuticos veterinarios por su función		
Anabólicos	Antiinflamatorios	Hormonales
Analgésicos	Antipiréticos	Multivitamínicos
Anestésicos	Biológicos o vacunas	Promotores del rendimiento
Antibióticos	Desparasitantes	Reconstituyentes



De la misma manera, ayuda a tener un registro actualizado del inventario, **programar el reabastecimiento** e identificar productos con fechas de caducidad cercanas. Lo que permite la toma de decisiones informadas sobre la gestión del stock y la **disposición adecuada de productos caducados** o próximos a vencer.

5.3 Almacenamiento

Generalmente, los fármacos son muy sensibles a factores como **temperaturas elevadas, humedad alta y exposición a la luz solar**. Debido a esto, se deben leer las indicaciones impresas en las etiquetas para **conservar la cadena de frío** y cuidar las condiciones de almacenaje, evitando que disminuya su eficacia y estabilidad química.

De modo que deberán contar con el **equipo, mobiliario e instalaciones necesarias** como refrigeradores, controladores de la temperatura y humedad, áreas climatizadas, estantes, escaparates o cajones que provean las condiciones ideales.



06.

Implementación de estrategias de venta en una farmacia veterinaria

Tiene como principal objetivo incrementar el número de ventas y mejorar la rentabilidad. Para lograrlo, es necesario **conocer y entender las necesidades de los potenciales clientes**, así como los beneficios y características del producto o servicio que se ofrece.

El vendedor debe ser capaz de generar **confianza y credibilidad** con la finalidad de que el comprador se sienta seguro y cómodo al hacer una adquisición. Aquí te mostramos algunos **consejos para vender más en tu farmacia**.

- **Conoce bien tus productos.** Es importante que sepas cuáles son las características de los fármacos que comercializas, para poder brindar información detallada y responder las preguntas de los potenciales clientes.
- **Ofrece promociones y descuentos.** Los precios atractivos pueden motivar a los clientes a comprar más productos.
- **Mejora la presentación.** Asegúrate de que se encuentren en buen estado, libres de polvo o suciedad y que su exhibición sea atractiva y organizada.



- **Brinda un excelente servicio.** Una buena experiencia puede hacer la diferencia. Asegúrate de ser amable, atento y tener disposición de ayudar.
- **Mantén un inventario actualizado.** Es muy valioso que nunca te quedes sin existencias y puedas satisfacer las necesidades de cada cliente.
- **Realiza campañas de marketing.** El uso de herramientas tecnológicas como las redes sociales o correo electrónico puede ayudarte a promocionar tus productos y atraer a nuevos prospectos.
- **No contar con un sistema de registro de ventas.** Requiere llevar anotaciones detalladas, conocer cuáles son los productos con mayor rotación, cuánto se está vendiendo de cada uno, entre otros datos relevantes.
- **No hacer seguimiento de los clientes.** Es vital mantener una relación cercana para identificar sus necesidades y sugerirles productos de acuerdo a sus intereses u objetivos.
- **No tener servicios adicionales.** Además de los medicamentos, se puede ofrecer otro tipo de asistencia como consultas veterinarias, asesorías, capacitaciones, etc.

6.1 Errores frecuentes

Una de las preguntas más recurrentes que se hace el personal que labora en estos negocios es: **¿cómo vender medicamentos veterinarios de forma efectiva?** En esta sección abordaremos los problemas más frecuentes, con la finalidad de que al reconocerlos puedas mejorar tu desempeño laboral y alcanzar el éxito.

- **No estar al día con las normativas y regulaciones.** Conocer y cumplir con las reglas aplicables es un factor crucial para evitar vender algún producto controlado a una persona que no cuenta con una receta proporcionada por su veterinario.





07. Farmacovigilancia

Se conoce como la disciplina encargada de la **detección, evaluación, comprensión y prevención de los efectos adversos** o cualquier problema relacionado con el uso de medicamentos de suministro veterinario. Cada empresa elabora sus planes en conjunto con los **laboratorios o proveedores**.

Es de vital importancia que el personal **conozca y aplique correctamente los protocolos**. Si no están familiarizados con ellos, se podrían pasar por alto consecuencias negativas que pueden **poner en riesgo la salud de los animales**.

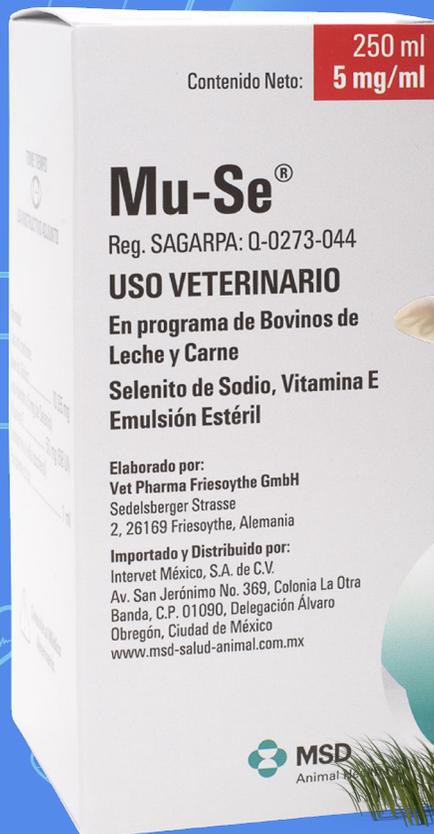
Además, la farmacovigilancia también ayuda a detectar y prevenir el **empleo indebido de fármacos o su venta en el mercado negro**. Esto no solo **garantiza la seguridad y bienestar del ganado**, sino que también **contribuye a la salud pública y la protección del medio ambiente**.



8. Conclusión

El mercado de medicamentos veterinarios y productos de farmacia para el ganado sigue creciendo y se espera que continúe expandiéndose en los próximos años. Además, son un **punto de acceso para los ganaderos**, en el cual, pueden obtener **productos farmacéuticos y asesoramiento** en diversas áreas.

De ahí la trascendencia de brindar un **excelente servicio** antes, durante y después de la compra. Lo cual, genera **confianza y credibilidad** que fomenta la lealtad o el boca a boca positivo, aumentando las ventas a largo plazo.



MU-SE® / Reg. SADER Q-0273-044

Copyright © 2023 Merck & Co., Inc., Rahway, NJ, USA and its affiliates. All rights reserved.
Para reportes de eventos adversos por favor contactar a farmacovet@merck.com
Consulte a su médico veterinario: contacto@clubganadero.com



9. Bibliografía

- CApley M. D. (2015). Feedlot Pharmaceutical Documentation: Protocols, Prescriptions, and Veterinary Feed Directives. *The Veterinary clinics of North America. Food animal practice*, 31(2), 305–315.
- CGCOF. (2022). Salud animal en el enfoque One Health: los medicamentos veterinarios. Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos, 162.
- Davidson, G. (2019). Introduction to Veterinary Pharmacy. In *Pharmacotherapeutics for Veterinary Dispensing*, K.L. Mealey (Ed.). Wiley Online Library.
- DBMR. (2023). Veterinary Medicine Market. Animal Livestock Drugs Market Definition, Segmentation, Revenue, Scope, & Global Analysis By 2029. Data Bridge Market Research.
- GMI. (2023). Animal Drugs Market Share. Statistics Report, 2023-2032. Global Market Insights.
- Gómez, V. (2019). The Cold Chain. Pan American Health Organization (PAHO), Regional Office for the Americas of the World Health Organization (WHO). *Immunization Newsletter*, 61(2), 1-3.
- Hidalgo-Sanz, R. (2020). Papel del farmacéutico en la venta y distribución de medicamentos veterinarios. *Anales de la Real Academia Nacional de Farmacia*, 86(1), 75-88.
- NRMA. (2021). Guideline for Safe Disposal of Expired and Unwanted Pharmaceuticals. National Medicine Regulatory Authority.
- OIE. (2021). OIE list of antimicrobial agents of veterinary importance. World Organization for Animal Health, Food and Agriculture Organization of the United Nations and World Health Organization.
- Rachmat, H., & Irsan, S. (2020). The Importance of Inventory Management in Pharmaceutical Practice. *Open Access Indonesia Journal of Social Sciences*, 3(1), 80-84.
- SADER/SENASICA. (2021). Guía para el buen uso de productos farmacéuticos veterinarios. Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural y Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria.
- SAGARPA. (2003). NORMA Oficial Mexicana NOM-064-ZOO-2000, Lineamientos para la clasificación y prescripción de productos farmacéuticos veterinarios por el nivel de riesgo de sus ingredientes activos. *Diario Oficial de la Federación*.
- SAGARPA. (2012). ACUERDO por el que se modifica el diverso por el que se establece la clasificación y prescripción de los productos farmacéuticos veterinarios por el nivel de riesgo de sus ingredientes activos. *Diario Oficial de la Federación*.

CLUB GANADERO®



Maximiza las ganancias de tu farmacia veterinaria

Tips para vender más productos veterinarios

