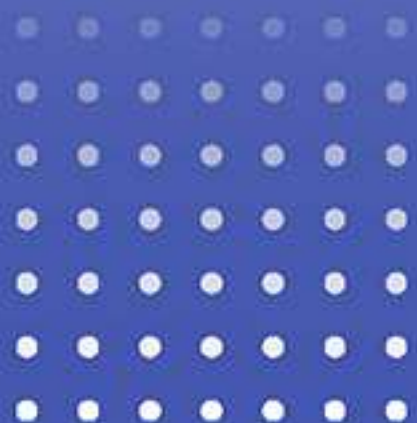
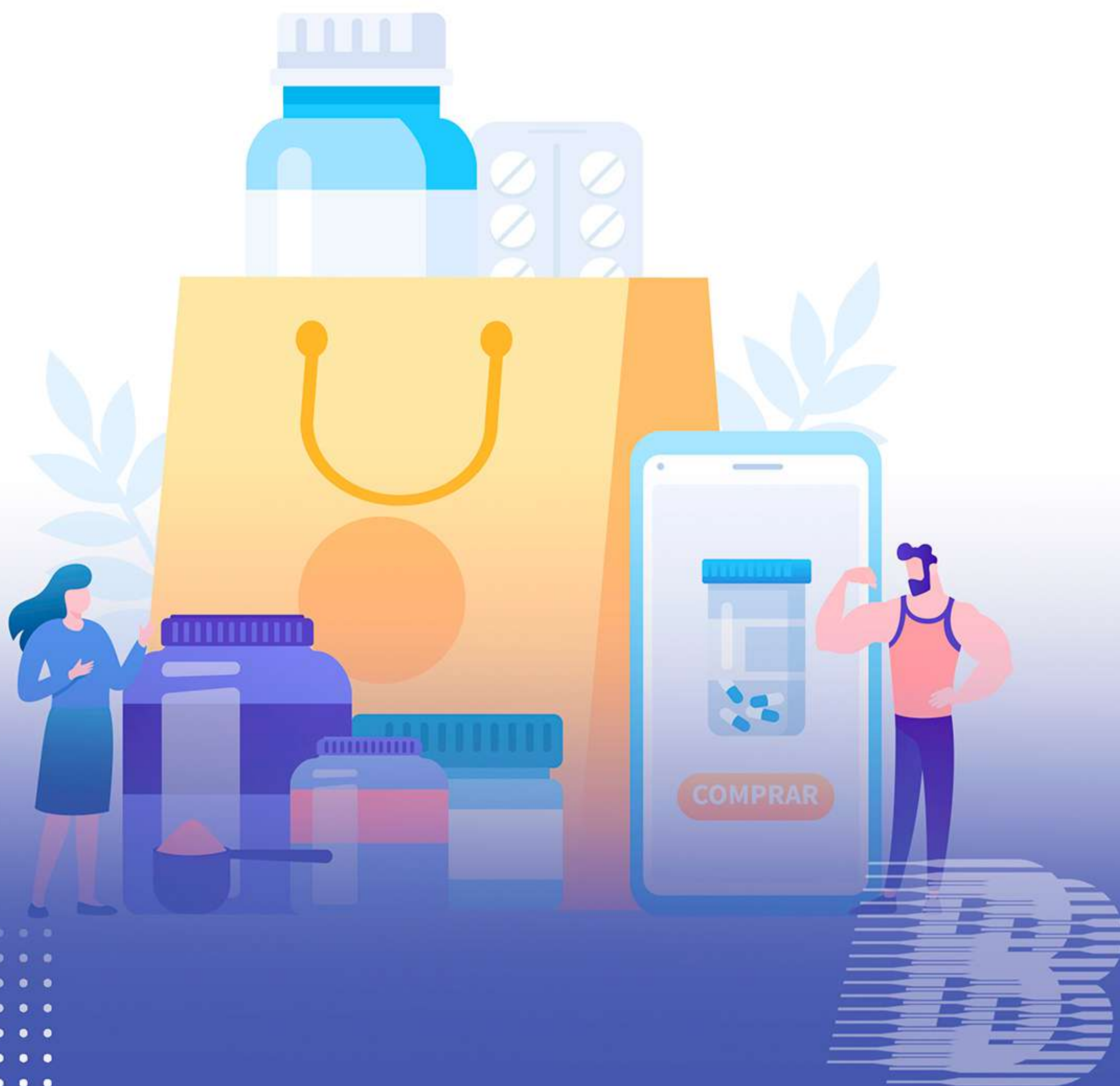




# **OTC y suplementos, sácale provecho a la venta libre.**





**#FARMANEGOCIO**

---

**COACH DE  
MERCADOTECNIA**

**OTC  
y suplementos  
alimenticios**

**Sácale  
provecho  
a la venta libre**





Si sigues las especificaciones que marca la ley,  
siempre con la consigna de que tratas con  
vidas humanas, puedes armar estrategias  
de venta que incrementarán tus ganancias.

Por Elizabeth Cáceres



**S**i escuchamos que una persona tiene un ligero dolor de cabeza, probablemente cualquiera le aconsejaría tomar una Aspirina, o bien, ácido acetilsalicílico, bajo el supuesto de que es un dolor leve o moderado, no recurrente y cuyo alivio podría requerir tomar sólo una dosis, por lo que no sería necesario recurrir a un médico que suscribiera una receta para su compra.

Ese tipo de medicamentos son llamados de venta libre o también OTC (por sus siglas en inglés Over-The-Counter) y su venta no requiere prescripción médica debido a que quien los consume los usa por iniciativa propia y bajo su responsabilidad.

Generalmente los medicamentos OTC son usados con el fin de prevenir, aliviar o tratar malestares o enfermedades leves o comunes por los que el consumidor considera que no necesita la ayuda de un profesional de la salud para su tratamiento.

En ese sentido, el consumidor decide tomar el medicamento OTC por iniciativa propia, sin la recomendación de un médico porque ha analizado sus síntomas y considera que no se trata de una enfermedad que requiera la observancia de un especialista.

En esos casos, el dispensador en farmacias puede ayudar al consumidor a identificar correctamente los síntomas, recordarle las instrucciones que indica la etiqueta para evitar cualquier abuso y los efectos secundarios que se señalan y que podrían impactar los resultados de otros medicamentos.

**Los medicamentos de venta libre no requieren** prescripción médica y quien los consume los usa bajo su responsabilidad.

La lectura de la etiqueta de los medicamentos de venta libre tanto para su consumo como para su dispensación es fundamental, pues en ella se dan las instrucciones sobre su uso y se recuerda la responsabilidad de su consumo, aunque generalmente los medicamentos OTC tienen un perfil de bajo riesgo si se siguen las indicaciones de la etiqueta, todos los medicamentos pueden causar efectos secundarios por lo que siempre es recomendable acudir a un médico.

En México, en la Ley General de Salud, los medicamentos de venta libre están clasificados en la fracción VI del Artículo 226, en la que se señala que se podrán adquirir sin receta médica y en otros establecimientos, además de farmacias, aunque “no podrán venderse medicamentos u otros insumos para la salud en puestos semifijos, módulos móviles o ambulantes”.

## **SUPLEMENTOS ALIMENTICIOS**

Además de los medicamentos OTC, en México los suplementos alimenticios también son productos de venta libre. Según la fracción V del Artículo 215 de la Ley General de Salud, los suplementos alimenticios son “productos a base de hierbas, extractos vegetales, alimentos tradicionales, deshidratados o concentrados de frutas, adicionados o no, de vitaminas o minerales, que se puedan presentar en forma farmacéutica y cuya finalidad de uso sea incrementar la ingesta dietética total, complementarla o suplir alguno de sus componentes”.

La venta legal de suplementos sólo puede realizarse si contiene una dosis diaria recomendada y una declaración de advertencia de no exceder esa cantidad, pues como los medicamentos OTC, “su consumo es responsabilidad de quien lo recomienda y de quien lo



consume”, como generalmente describen en su etiqueta.

Sin embargo, a diferencia de los medicamentos OTC, los suplementos alimenticios no están dirigidos a la prevención, alivio, tratamiento o cura de enfermedades o trastornos, según la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (Cofepris), en general, este tipo de productos no requiere una aprobación individual antes de ser puestos a la venta y su vigilancia se realiza cuando ya están en el mercado, es decir, no cuentan con registros sanitarios expedidos.

Lo anterior no significa que no sean seguros, pues no deben contener sustancias que representen un riesgo para quien los consuma, es decir, no se permite que contengan cocaína, efedrina, yohimbina, germanio, hormonas animales o humanas, plantas prohibidas, cuyo fin sea distinto al objetivo de los suplementos, es decir, incrementar o complementar la ingesta dietética total.

Así, en su etiquetado debe informar cuáles son sus componentes, entre éstos pueden destacar: carbohidratos, proteínas, aminoácidos, ácidos grasos, metabolitos, plantas, hierbas, algas, alimentos tradicionales deshidratados u otros, y en su formulación pueden ser adicionados o no con vitaminas o minerales, además de los aditivos y coadyuvantes de elaboración permitidos, según la Cofepris.

### BUENAS ESTRATEGIAS

Tras considerar lo que está permitido bajo la Ley General de Salud, y cuáles son los alcances de los medicamentos de venta libre y suplementos alimenticios, es importante considerar que su venta se puede llevar a cabo bajo ciertas estrategias responsables y eficaces.



Es posible colocarlos en el punto de venta o mostrador. Debido a que se trata de medicamentos que pueden ser consumidos ante un síntoma inesperado, leve y pasajero, los consumidores querrán tener a la mano el producto ante cualquier necesidad, para ello es importante recordarles que lo podrían necesitar a futuro.

Al respecto, Daniel Espinosa, director general de Farmacia Santiago, señala que “muchas veces las compras resultan porque la gente ve algo que no recordaba necesitar, en ese sentido los productos de nuestras zonas más visibles (una de ellas es por lo regular junto a la caja) deben estar cambiando por temporada, de esta manera facilitaremos la rotación de los productos de la misma”.



Llevar dos unidades del medicamento OTC o del suplemento alimenticio puede ser más fácil si se ofrece un descuento considerable para adquirir el segundo. La estrategia de venta es que es mejor que sobre en lugar de que falte o, incluso, se pueda llevar la segunda unidad a donde también pudiera hacer falta, por ejemplo, la oficina o el auto, en caso de algún imprevisto. ▶



# #FARMANEGOCIO

## Descuentos por temporada

La aplicación de esta estrategia requiere del conocimiento de su mercado, de su clientela. En verano, en la mayor parte del país, se espera una baja demanda de antigripales por lo que en las farmacias se podrían ofrecer descuentos, o bien, en invierno, algún descuento en la compra de repelentes de mosquitos.



## Tarjetas de lealtad

Según Daniel Espinosa, este sistema, cuya inversión debe ser planificada, resulta muy conveniente, “porque cuando haces algún descuento o promoción lo que se ahorra la gente lo puede gastar en otro lugar, pero mediante el sistema de tarjetas de lealtad, el descuento que tú les des, sin que afecte tus ganancias, lo tendrá que gastar en tu negocio. Esto resulta conveniente para el cliente, pues se lleva más producto, y para ti, porque realizas una mayor venta”.



## Promociones

Es una estrategia de venta que requiere planeación y un acuerdo entre la farmacia y el expendedor comercial del medicamento, pues los productos que no lograron las ventas estimadas durante determinado periodo pueden ser ofertados con descuentos directamente a los consumidores, lo que incluso serviría para afianzar la marca.



Obviamente la estrategia comercial básica de todo negocio es el servicio y la publicidad, la actitud del personal en mostrador debe ser eficiente para comunicar a los clientes tanto los descuentos como las restricciones de cada producto de libre venta que los diferencie de su competencia. ●



