

77 resultados encontrados desde el 1-Ene-1993

nueva búsqueda

buscar

Buscar en:  Encabezado  Texto  Autor

**PRECISA SU BÚSQUEDA**

[tips de búsqueda](#)

Lo que buscas

xavier tello

• Haz clic en la  para eliminar un criterio.

Agrega otra palabra clave para afinar tu búsqueda

agregar

Entre el:

y el:

buscar

**AGREGA FILTROS A TU BÚSQUEDA**

**POR SECCIÓN**

- [todas](#)
- [primera](#)
- [internacional](#)
- [nacional](#)
- [ciudad](#)
- [justicia](#)
- [edomex](#)
- [estados](#)
- [negocios](#)
- [cancha](#)
- [gente](#)
- [cultura](#)
- [ciencia](#)
- [cineguía](#)
- [primera fila](#)
- [automotriz](#)
- [interfase](#)
- [buena mesa](#)
- [moda](#)
- [de viaje](#)

## Venden fármacos de puerta en puerta

Por

Sara Cantera

**(06-Jun-2006).-**

De marzo de 2005 a marzo pasado, las 15 farmacéuticas instaladas en México destinaron 741 millones de dólares para los honorarios y gastos de los representantes médicos que promueven sus productos de consultorio en consultorio.

De acuerdo con datos de la de la consultora IMS Health, en ese periodo esas firmas gastaron en México alrededor de mil 189 millones de dólares en promoción de sus productos, pero únicamente 448 millones de dólares se destinaron a la elaboración de tarjetas, folletos, carteles o presentaciones en congresos.

La mayor inversión en publicidad de la industria farmacéutica es el pago que hace a sus representantes médicos.

En México, la publicidad abierta para los medicamentos, especialmente en radio y televisión, no está permitida si el producto requiere de receta médica.

Pero como los laboratorios requieren recuperar su inversión en un tiempo relativamente corto, antes de que se venzan las patentes, optan por gastar mucho dinero en promoción a través de sus representantes.

"El tiempo que te queda cuando finalmente obtienes la última aprobación para salir al mercado son como 10 años, por lo que necesitas invertir muchísimo en promoción, publicidad y ventas para poder recuperar lo antes posible la inversión. La mejor manera de hacerlo es a la antigüita, teniendo realmente una gran capacidad de juego vendiendo de consultorio en consultorio", explicó Xavier Tello, analista de Strategic Consulting.

Para lograr el número de ventas deseadas, el laboratorio hace un cálculo del número de prescripciones que necesita obtener de un universo de médicos y con base en esto, determina su número de vendedores.

"Un representante puede sanamente promover dos o tres productos con un médico. Normalmente se les pide una cuota de contactos, generalmente cada representante puede dar hasta 200 al mes.

"Dependiendo de la especialidad, un médico puede estar recibiendo hasta 20 representantes a la semana en su consultorio, si no es que cuatro o cinco diariamente", indicó Tello.

Tan sólo Pfizer y Sanofi-Aventis, cuentan con una fuerza de ventas de mil o mil 200 representantes médicos cada uno.

"La industria cuida mucho la relación directa con el médico ya que muchos se muestran reacios a prescribir un medicamento que se anuncia en televisión.

"El hecho de que se pudiera hacer promoción en medios de comunicación de manera abierta lo único que haría sería incrementar el monto de inversión en publicidad. El objetivo es el médico", agregó Tello.

La mayoría de los promotores cuentan con las últimas herramientas tecnológicas como un PDA o con programas especiales de Microsoft y HP para enviar sus reportes al laboratorio en tiempo real.

¿Qué perfil deben llenar los representantes médicos?

**HERRAMIENTAS DEL ARTÍCULO**

- formato de impresión
- tamaño de texto
- envíalo por e-mail
- comentarios al editor

[vida](#)  
[universitarios](#)

**POR PUBLICACIÓN**

[El Norte](#)  
[Palabra](#)  
[Mural](#)

**POR TIPO**

[edición impresa](#)  
[reforma.com](#)  
[fotos](#)  
[fotogalerías](#)  
[audios y videos](#)  
[gráficos animados](#)  
[editorialistas](#)

Los representantes de las farmacéuticas cuentan con estudios universitarios, preferentemente médicos, químicos farmacéuticos, mercadólogos o administradores, pero además deben llenar otros requisitos.

- Dominio del idioma inglés.
- Manejo de paquetería básica de PC.
- Son entrenados de 4 a 12 semanas en anatomía, fisiología y farmacología para que comprendan el funcionamiento de los medicamentos.
- Tienen un sueldo base que va desde los 4 mil hasta los 15 mil pesos.
- Tienen las prestaciones de ley más seguro de vida, seguro de gastos médicos y un plan para adquirir un auto, básicamente.
- En general, cuentan con un programa de incentivos que les permite duplicar su salario de acuerdo a sus resultados de venta.

Fuente: Strategic Consulting.

Una notable diferencia

Los mercados de medicamentos y las industrias de México y Estados Unidos tienen diferencias notables.

México		Estados Unidos
8,000	Mercado en millones de dólares	50,000
1,200	Total de vendedores	25,000
90	Vendedores por división	500

Fuente: IMS Health.

BUSCAR EN:  REFORMA.COM  Google

[↑ inicio](#)