

El 'modus operandi' de Amazon en el sector salud, al descubierto

El profesor de Dirección Comercial en IESE Business School José Luis Nueno desgana cómo va a ser el desembarco y posterior actuación del gigante de la venta *on line* Amazon en el sector sanitario, que a su juicio impactará en mayor medida en las oficinas de farmacia y la distribución. **[PÁG. 25]**



CONGRESO AECOC La empresa que dirige Jeff Bezos aterrizará de lleno en el sector sanitario en unos diez años. Según el profesor del IESE José Luis Nueno, sus integrantes tendrán que estar preparados para plantarle cara o para ser sus aliados

Así será el 'modus operandi' de Amazon para entrar en el sector

La tecnología 'Blockchain' es una apuesta de valor en el sector sanitario

ALICIA SERRANO

alicia.serrano@unidadeditorial.es

Las nuevas tecnologías y la digitalización han impactado a todos los negocios y campos de actividad, entre ellos la sanidad. "Prepararse para este nuevo escenario debe ser una cuestión estratégica para los fabricantes, laboratorios, distribuidores, hospitales y otros centros de salud", explicó José Luis Nueno, profesor de Dirección Comercial en IESE Business School, en el 18 Congreso de la asociación de fabricantes y distribuidores (Aecoc) que se celebró la semana pasada en Madrid.

Durante el encuentro, reflexionó sobre el futuro del sector sanitario en 2025, sobre todo tras la previsible entrada de gigantes del comercio electrónico como Amazon, Zalando o Alibaba, y planteó que las cadenas de suministro de las organizaciones deberían estar preparadas para ese momento. "Es cuestión de tiempo que Amazon entre en el sector salud en España -en el de la alimentación se demoró diez años-, de manera que las organizaciones deberán tener mecanismos para hacerle frente o para colaborar con él".

CANALES DIGITALES

En opinión de Nueno, dentro de siete años entre el 30 y 40 por ciento de los negocios discurrirán por canales digitales. En el mundo OTC, también reconoció que la empresa que dirige Jeff Bezos tiene mucho recorrido y está convencido de que el sector sanitario no puede mirar hacia otro lado y pensar que este gigante del comercio electrónico no va a meterse "en un negocio tan interesante".

Lo cierto es que Amazon no da puntadas sin hilo y tampoco esconde su estrategia cuando su director ejecutivo dice abiertamen-



José Luis Nueno, profesor de Dirección Comercial en IESE Business School.

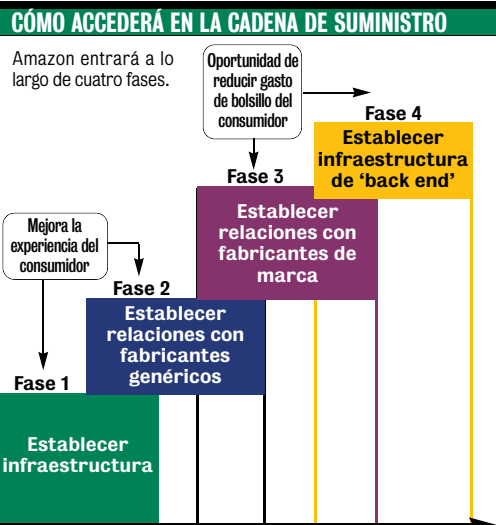
te que "vuestros márgenes (en referencias a las empresas) son mi oportunidad"; y tampoco cuando anunció en agosto del año pasado el fichaje de varios directivos del sector sanitario.

El profesor del IESE también explicó que el riesgo de disrupción digital que supondría la entrada de Amazon "es mucho más alto en la distribución que en la fa-

bricación". No en vano, en Estados Unidos ya dispone de 12 licencias de distribución y su plataforma de B2B (*Amazon Business*) comercializa muchos productos sanitarios.

POR LA PUERTA GRANDE

La entrada de Amazon en la cadena de suministro constará de cuatro fases, según Nueno: abrir una farmacia



Fuente: IESE Business School.

y establecer una infraestructura, contratar a fabricantes de genéricos, establecer relaciones con fabricantes de producto bajo marca y desarrollar capacidades de proceso de recetas de la Seguridad Social. "En este escenario, Amazon puede transformar la cadena de suministro tal y como la conocemos, liberando ahorros para los pacientes

y la Administración, mientras pone en riesgo a los minoristas y a los distribuidores a lo largo del tiempo", alertó el profesor del IESE Business School. También explicó que, en el caso estadounidense, existen barreras de entrada bajas, mientras que en el caso español, "éstas son significativas, pero no son nada soslayables siempre que Amazon sea astuto -que lo es- en sus estrategias de participación con las farmacias y el distribuidor". Ante este panorama, explicó que hay otros escenarios, entre ellos que Amazon adquiriera un mayorista para la venta de OTC y productos de para farmacia, "cuya finalidad principal sea el hospedado de gran cantidad de información a través de *Amazon Web Services* (AWS, una plataforma de servicios de nube)". También recordó que, si los mayoristas farmacéuticos son importantes en sus eficiencias logísticas, "Amazon lo es más, y eso podría crear un proveedor muy atractivo".

A. SERRANO. El 18 Congreso Aecoc del sector Salud, que se celebró la semana pasada en Madrid, abordó la tecnología *Blockchain*, que es importante para crear entornos de colaboración sin intermediarios, así como sus beneficios para las empresas del sector de la salud. "Una *blockchain* es una base de datos descentralizada en red", explicó Alex Preukschat, coordinador de *Blockchain España*. Añadió que el sector tiene que tener en cuenta que "la tecnología está rehaciendo la cadena de valor".

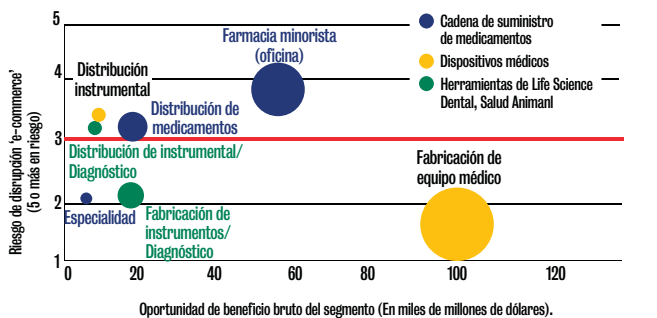
Preukschat animó a que los 250 asistentes al congreso intenten emplear esta tecnología para compartir valor de forma descentralizada y ser más competitivos. "Esta tecnología ayuda a conocer la trazabilidad de los productos. De hecho, matemáticamente, sabes que nadie puede manipular la información", añade. Así, un 64 por ciento de los asistentes al congreso manifestaron, a través del sistema de votación en sala, que esta tecnología les ayudaría a mejorar la trazabilidad de los productos.

DOS TIPOS

Preukschat recordó que hay dos tipos de *Blockchain*, la funcional y la técnica: "La primera permite que partes que no confían unas en otras puedan mantener consenso sobre la existencia, estado y evolución de una serie de factores compartidos. La segunda es una red global de ordenadores que gestiona una gigantesca base de datos abierta al público sin ninguna entidad central", concluye.

LA OFICINA DE FARMACIA, LA MÁS AMENAZADA

Nivel de riesgo medido de uno a cinco.



Fuente: Morgan Stanley Research (2018).