

GESTIÓN DE DATOS

## Lo que el 'Big Data' puede ofrecer a la farmacia

Son multitud las aplicaciones que el Big Data podría tener en el sector de la salud -concretamente, en la farmacia, industria y distribución-. Para la botica, puede ayudar a conocer mejor al cliente o paciente y, de esta forma, ofrecerle servicios más adaptados, a la par que aumentaría su volumen de negocio. El Consejo de COF ya está trabajando en una red de redes de las farmacias españolas donde recopilan todos los proyectos profesionales en marcha.

ana callejo mora | ana.callejo@unidadeditorial.es | 22/10/2016 10:00

compartir    Compartir  Like 2  Tweet

"Entendamos *Big Data* no sólo como volumen de datos sino como concepto que presenta una oportunidad de encontrar una nueva visión para entender nuestros datos y usarlos para mejorar el negocio. **Las tres v del Big Data** (volumen, velocidad y variedad) son el punto de partida para ello. Usando la analítica como hilo conductor, el objetivo es obtener un apoyo en la toma de decisiones estratégicas", explica a CF Daniel Garzón, director de Tecnología de Evolufarma.

Centrando esta perspectiva en el sector farmacia, cuenta este experto, "es evidente la gran cantidad de información que las farmacias manejan en lo relativo a consumo de productos de salud y bienestar. El Big Data usando toda esta información puede ser una de las herramientas clave que apunten el desarrollo del negocio de la farmacia y de la industria, a largo plazo".

Por un lado, "el Big Data nos puede ayudar a conocer mejor a nuestro paciente/cliente. La analítica sobre las características sociales, geográficas y el comportamiento de compra nos podría permitir la toma de decisiones para predecir, recordar o aconsejarle. Es el llamado **enfoque paciente**. Por otro lado, desde el **enfoque tratamiento**, también ayudaría a conocer mejor la respuesta terapéutica. La analítica sobre los comportamientos a lo largo del tiempo de los pacientes, desde el punto de vista del consumo, facilitaría la identificación de patrones que posibiliten las decisiones sobre predicción y adherencia".

Precisamente, "estamos trabajando en el campo del Big Data de manera intensa, con la creación de una red de redes de todas las farmacias de España (en el marco del Sevem), aprovechando los nodos colegiales y de la receta electrónica. Aquí se van incluyendo proyectos profesionales, como los de adherencia o seguimiento terapéutico, el Bot Plus y el Centro de Información sobre Suministros de Medicamentos", cuenta Jesús Aguilar, presidente del Consejo General de COF.

### MEJORAR LOS SERVICIOS

"En el área de las operaciones de la farmacia, el Big Data puede ayudar a mejorar los servicios para el paciente, personalizando el asesoramiento y la dispensación, lo que significa mejorar la involucración del cliente en su farmacia", dice Garzón, comentando que cualquiera de estas aplicaciones revertiría directamente en el resultado final de la farmacia: aumento del tique medio, de la frecuencia de compra y del margen; reducción del inventario; mejora de la percepción de marca de la farmacia, etc.

En palabras de Garzón, "la industria no es ajena a estas tendencias, ya sea por la analítica sobre sus propios datos o sobre los de las farmacias. Podría llegar a ofrecer un **servicio más personalizado** a la botica con surtidos adaptados a cada botica. Asimismo, estas técnicas podrían mejorar la gestión de los inventarios y optimizar la producción. Otra de las aplicaciones es entender el comportamiento del consumidor".

### RIESGOS O RETOS

"El Big Data no viene ausente de riesgos, o mejor dicho, retos. Tales volúmenes de información provenientes de distintos orígenes presentan una gran complejidad en el almacenamiento, tratamiento, securización y analítica. Lo que repercute en recursos, tiempos y costes. La validez de los datos es otro de los riesgos en los que se puede incurrir. Por último, existe la amenaza contra la confidencialidad de los datos", advierte el experto de Evolufarma.

## EN 5 IDEAS

---

### 1. Analítica

Usando la analítica como hilo conductor, el objetivo del Big Data es obtener un apoyo en la toma de decisiones estratégicas para la mejora del negocio. En este caso, de la botica.

### 2. Red de redes

El Consejo de COF trabaja en este momento en la creación de una red de redes de todas las farmacias de España, aprovechando los nodos colegiales y de la receta electrónica.

### 3. Resultado final

La utilización del Big Data puede revertir en el resultado final de la farmacia, con el aumento del tique medio, de la frecuencia de compra y del margen y la reducción del inventario.

### 4. Amenazas

Entre los riesgos que puede comportar el Big Data están la complejidad en el almacenamiento y

tratamiento de los datos. Otro problema es cómo tratar la confidencialidad de datos.

### 5. La distribución

La distribución dispone de datos de las farmacias que podría devolver en modo servicio con

Uso de Cookies: Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad personalizada a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. [Más información y cambio de configuración](#)

#### Información relacionada

El análisis avanzado de datos permitiría optimizar al máximo el 'stock'