

LA PARADOJA DE LA PROXIMIDAD

El costo oculto de la saturación vecinal y por qué el ecosistema farmacéutico está devorando sus propios márgenes operativos al cruzar las 65,000 licencias.

65K

LICENCIAS OPERATIVAS
NACIONALES

74%

DOMINIO DE CADENAS
REGIONALES

▲ ALETA DE RENDIMIENTO DECRECIENTE

La fragmentación es una ilusión competitiva. Estamos en el umbral de la asfixia operativa.

Impulsado por un crecimiento anual proyectado de 6.5%, el sector enfrenta un Capex Depredador. **El riesgo real:** Ubicaciones situadas en el 'contra-flujo' vehicular de retorno pueden representar una caída de hasta el **22% en el ticket diario** frente a la acera opuesta.

La Trampa del Crecimiento Lineal

La batalla dejó de ser logística; ahora la guerra es por capturar los flujos exactos. Ignorar la micro-geografía operativa anula la ventaja del volumen.

Abrir más puntos no garantiza más mercado, solo más costos fijos.

ZONA DE SATURACIÓN CRÍTICA

RIESGO DE CANIBALIZACIÓN

RENDIMIENTOS DECRECIENTES

LA FRONTERA DEL COLAPSO

60%

Concentración Masiva en Centro y Bajío.

Las regiones metropolitanas concentran más de **18,200 farmacias**. El "Blindaje de Plaza" tradicional hoy solo garantiza el reparto de la misma demanda entre más sucursales del mismo dueño.

Auditamos el portafolio para detectar qué nodos están parasitándose entre sí.

20,000

CAF ACTIVOS

Los Consultorios Anexos a Farmacias (CAF) han evolucionado: ya no son una amenidad, son el **Secuestrador Estratégico de Tráfico**. Quien controla el consultorio, dicta el destino de la receta.

10 M

CONSULTAS MENSUALES

Detectamos la **Fricción Comercial Invisible** que impide que el paciente del consultorio se convierta en cliente del mostrador. La salud se decide en los primeros metros de acceso.

84%

INMEDIATEZ WELLNESS

La salud preventiva es hoy una compra de flujo diario. La proximidad no es una opción, es el requisito rector de la cuota de mercado.

10 Min

LÍMITE DE ABASTO

Los 1,000 metros radiales son el límite humano de abastecimiento primario. Cruzar esta barrera implica una pérdida exponencial de lealtad al punto de venta.

Protocolo: Casa - Trabajo - Casa

El 73% de las visitas ocurren en traslados obligatorios. Operar a favor del '**Lado de Retorno**' filtra el flujo basura y concentra el ticket real de conveniencia.

Auditoría de Supervivencia.

Somos expertos en proteger su flujo de caja mediante la eliminación de puntos ciegos inmobiliarios.

DIMENSIÓN	ENFOQUE TRADICIONAL (RIESGO)	ESTÁNDAR VEXTO (ESTRATEGIA)
Métrica Principal	Tráfico bruto / Radio aéreo	Trayectos de último milímetro
Expansión	"Blindaje de Plaza" (Canibalización)	Simulación de fricción urbana
Decisión	Basada en disponibilidad de local	Captura algorítmica de flujo

Identificamos todos los matices operativos para maximizar el ROI de su expansión 2026.

AGENDA UNA SESIÓN DE CONSULTA