

Boticas Arcángel

La salud para los más pobres también

La exclusión social en el Perú es una realidad, más del 55% de la población peruana es pobre y no puede satisfacer sus necesidades básicas siendo el caso de la salud una limitante que resulta agresivo a la condición humana. Por ello el tener servicios de salud a precios bajos y cerca de los hogares tiene un valor considerable.


Boticas Arcángel identificó esta necesidad insatisfecha e inició sus operaciones en el norte del país; ofreciendo acceso a la salud, brindando un servicio de calidad, horarios de atención más flexibles, un trato cálido con precios accesibles.

La innovación es primordial para poder hacer negocios con los sectores de menores ingresos. Boticas Arcángel lo sabe y por eso genera constantes campañas de ofertas y de promoción de productos dirigidos a su público objetivo. De allí que destacara al ser finalista en el rubro salud del Premio Creatividad Empresarial 2004, gracias al programa de atención nacional de pedidos “Acercando Familias”, que permite que sus clientes compren en cualquiera de sus tiendas y posteriormente los productos se puedan entregar en cualquier otro lugar del Perú.

La cadena tiene actualmente 85 locales, el 78% de los cuales se encuentran fuera de Lima; este modelo de negocio marca la diferencia respecto a la manera tradicional que se observa en las grandes cadenas de farmacia. Asimismo, la planilla de la compañía está integrada por más de 1,000 profesionales especializados en servicios de salud.

El Grupo Farmacéutico Albis, principal accionista de la empresa, espera consolidar su liderazgo en provincias y en los sectores emergentes de Lima. En el mediano plazo espera tener 200 locales en el Perú e iniciar la internacionalización, siguiendo su exitoso modelo de negocio, focalizando sus esfuerzos en atender las necesidades de salud de los sectores emergentes.

Boticas Arcángel, siguiendo una estrategia de negocios inclusiva, ha logrado crecer sostenidamente y nos demuestra que hacer negocios con la base de la pirámide puede ser rentable. Este proyecto empresarial genera identificación en las poblaciones atendidas pues da acceso a mejores servicios a precios accesibles, se crean nuevos puestos de trabajo (al mes la tasa de contratación de la empresa es de 25 a 40 nuevos profesionales) y sirve de semilla para que otras cadenas de capitales internacionales apuesten por los mercados de provincias. El ampliar mercados, a través de estrategias de negocio innovadoras y rentables, es una de las principales tareas que deben emprender las compañías socialmente responsables, pues se fomenta la inclusión social y se contribuye a que haya igualdad de oportunidades para todos. www.respondeperu.com

	
Boticas Arcángel en el 2006	
Sector	Comercio – Salud
Ventas Anuales 2006 (aprox)	US\$ 70 millones
Crecimiento Esperado en ventas (2007)	16%
Locales (a enero 2007)	Lima : 19
	Provincias: 66
Empleados	1,000