



IBSYS GROUP
PHARMA CONSULTING

BROCHURE INSTITUCIONAL

Consultoría regional para la expansión farmacéutica, el desarrollo de negocios y la ejecución comercial.

De la oportunidad regional a la ejecución comercial real en LATAM, Centroamérica y Caribe.

ibsysgroup.com

rgoti@ibsysgroup.com

QUIÉNES SOMOS

Una consultora con experiencia directa en la industria

IBSYS Group acompaña a compañías de la industria farmacéutica, salud y negocios relacionados en procesos donde la estrategia necesita encontrarse con la realidad del mercado.

Nuestro trabajo se concentra en expansión territorial, desarrollo de negocios, introducción de productos, búsqueda de distribuidores, go to market, marketing, capacitación comercial y fortalecimiento de equipos comerciales.

Trabajamos con una mirada regional, práctica y especializada, junto a compañías que necesitan crecer, entrar a nuevos territorios, lanzar productos, seleccionar socios o fortalecer la capacidad de sus equipos.

Nuestro propósito es construir puentes comerciales y estratégicos entre compañías, productos, mercados, distribuidores y equipos, para que las oportunidades regionales se conviertan en operaciones reales y duraderas.

QUÉ PROBLEMA RESOLVEMOS

De la intención de crecer a una ruta que se puede ejecutar

Una oportunidad puede verse atractiva en una presentación y volverse compleja cuando llega el momento de implementarla. Cada mercado tiene sus propias reglas, actores, tiempos y formas de operar.

Por eso nuestro trabajo va más allá de identificar oportunidades. Ayudamos a evaluarlas, priorizarlas, estructurarlas y ejecutarlas con mayor claridad.

Acompañamos a compañías que necesitan:

- Evaluar y priorizar nuevos mercados antes de comprometer recursos.
- Introducir productos o líneas con una narrativa comercial clara.
- Encontrar y desarrollar distribuidores con capacidad real.
- Diseñar un go to market que pueda ejecutarse en el mercado real.
- Conectar marketing, ventas y canal con foco en resultados.
- Fortalecer equipos y liderazgo comercial en contextos exigentes.

SERVICIOS PRINCIPALES

Seis frentes para crecer en la región

01 Expansión territorial

Evaluación, priorización y desarrollo de nuevos mercados con criterio comercial y operativo.

02 Introducción de productos y líneas

Evaluación de portafolio, priorización y preparación de lanzamientos.

03 Distribuidores y alianzas

Identificación, evaluación y desarrollo de socios comerciales adecuados.

04 Go to market

Rutas comerciales para pasar del análisis a la ejecución.

05 Marketing farmacéutico

Campañas, posicionamiento, lealtad, educación y soporte comercial.

06 Capacitación, coaching y mentoring

Desarrollo de equipos y líderes de la industria.

MERCADOS DE COBERTURA

Experiencia y red regional en mercados complejos

Tenemos foco en LATAM, Centroamérica, Caribe, islas del Caribe inglés y holandés, Barbados y Bahamas. Cada mercado tiene su propia lógica comercial, regulatoria, logística y competitiva.

- México
- Centroamérica
- Caribe hispano
- Caribe inglés
- Caribe holandés
- Barbados
- Bahamas
- Sudamérica



METODOLOGÍA ELAN®

De la oportunidad a la ejecución

ELAN® es nuestra metodología propietaria. Combina conocimiento del mercado, inspiración estratégica y acción efectiva para convertir desafíos en oportunidades y resultados concretos.



Esencia

Exploramos el mercado y descubrimos las oportunidades clave que serán la base de cada estrategia.



Llama

Encendemos la chispa de las ideas, alineando el propósito del cliente con los insights del mercado.



Alcance

Trazamos un plan estratégico para guiar cada paso hacia los objetivos específicos del cliente.



Núcleo

Ejecutamos con precisión y evaluamos el impacto, con resultados concretos y aprendizajes.

Matriz de oportunidad

Dentro de ELAN definimos una matriz que evalúa y prioriza opciones de negocio, cuida los recursos, reduce riesgos y elige los proyectos con mayor potencial.

EXPERIENCIA Y CREDENCIALES

Trayectoria, red regional y conocimiento práctico

A lo largo de su trayectoria, la consultora y sus socios han trabajado con compañías, equipos y proyectos vinculados a productos farmacéuticos, genéricos, OTC, nutrición, dispositivos médicos, servicios de salud y desarrollo regional. En muchos casos la confidencialidad impide revelar nombres, pero podemos presentar tipos de proyectos y aprendizajes relevantes.

Tipos de experiencia:

- Apertura de mercados regionales.
- Evaluación de distribuidores.
- Introducción de productos farmacéuticos.
- Desarrollo de oportunidades en Caribe y Centroamérica.
- Diseño de estrategias de go to market.
- Programas de marketing y promoción.
- Capacitación de equipos comerciales.
- Mentoring y coaching ejecutivo para líderes.

ROBERTO GOTI

La experiencia detrás del criterio

Roberto Goti acompaña a IBSYS Group como socio estratégico visible, con más de 30 años de experiencia en industria farmacéutica, desarrollo de negocios, consultoría, liderazgo comercial y expansión regional.

Su participación da visibilidad a la experiencia que respalda el trabajo. En industrias complejas, la confianza se construye con antecedentes, criterio y lectura de contexto.

Es además coach ejecutivo certificado, mentor y pionero de la escuela de Liderazgo Sintrópico, una mirada que propone alcanzar resultados sin desgastar la energía que los hace posibles.



TIPOS DE COMPAÑÍAS QUE ACOMPAÑAMOS

Industria farmacéutica, salud y negocios relacionados

- Laboratorios farmacéuticos y compañías de genéricos.
- Compañías OTC y de medicamentos de libre venta.
- Empresas de dispositivos médicos.
- Compañías de suplementos y nutrición.
- Distribuidores y socios comerciales regionales.
- Organizaciones y servicios de salud.
- Consultoras y aliados estratégicos.

Nuestros valores

Inclusión

Creemos en la riqueza de la diversidad.

Excelencia

Los más altos estándares de calidad y creatividad.

Compromiso con la salud

Mejorar la calidad de vida y el bienestar.



IBSYS GROUP
PHARMA CONSULTING

CÓMO INICIAR UNA CONVERSACIÓN

Conversemos sobre tu próxima oportunidad regional.

Cuéntanos qué mercado, producto, línea o desafío comercial quieres desarrollar. Te respondemos con una mirada inicial para coordinar una conversación estratégica.

rgoti@ibsysgroup.com

ibsysgroup.com

MÉXICO

Real de San Ángel, Cipreses 18,
Álvaro Obregón, Ciudad de México
Tel. +52 55 2300 5413

REPÚBLICA DOMINICANA

Calle Helios 121, Apt. 202B,
Bella Vista, Santo Domingo
Tel. +1 (849) 456 1165