



INSTITUTO DE ESTUDIOS SOBRE POLITICAS DE SALUD - IEPS

PRIMER INFORME DE INVESTIGACION:

**CARACTERIZACION DE LA INDUSTRIA
FARMACEUTICA ARGENTINA EN EL CONTEXTO DE LA
AUSENCIA DE UN MARCO REGULATORIO**

EQUIPO DE TRABAJO

TOMÁS RAFFO

JOSE CHARREAU

RICARDO PEIDRO

MARZO 2007

SINTESIS Y CONCLUSIONES

El material que ponemos a disposición sobre las características de la industria farmacéutica argentina puede sintetizarse en los siguientes puntos:

- La industria farmacéutica representa el 4,7% del valor agregado total y el 3,2% del valor bruto de producción. Es la 2da actividad de importancia en el valor agregado y la 8va en el monto de facturación.
- Es una actividad valor agregado intensivo. En efecto mientras el valor agregado representa el 28,4% del valor bruto de producción para el conjunto de la industria manufacturera, para la industria farmacéutica se ubica en el 41,3%. Es decir prácticamente 50% superior al del conjunto industrial
- La productividad por asalariado en la industria farmacéutica es mayor que en el conjunto industrial. En efecto, mientras cada asalariado de la industria farmacéutica produce por \$72 mil al año de valor agregado, en el conjunto industrial lo hace por \$59 al año. Es decir la productividad por asalariado en la industria farmacéutica es 20,8% superior al conjunto industrial.
- Si se compara la explotación promedio que cada empresa del sector farmacéutico se apropia en relación con el salario promedio del sector, se derrumba ese lugar común instalado por las empresas del sector en el sentido de que “pagan los mejores salarios”. En efecto las ganancias promedio mensuales que cada empresa se apropia en industria farmacéutica equivalen a 85 sueldos promedios del sector. Dicho en términos sencillos esto supone que cada empresa ganan 85 veces más que lo que gana cada trabajador del sector. Este mismo indicador para el conjunto del sector industrial se ubica en 19,8. Es decir este indicador de explotación laboral es 329,4% superior en la industria farmacéutica que en el conjunto industrial.
- Lo anterior equivale a la situación del 2002. Actualizado al 2006 y considerando un salario promedio para todo el sector de \$3.700 mensuales, las ganancias que las empresas apropian equivalen por mes a un monto entre 266 y 300 sueldos promedios (según el supuesto de rentabilidad que se adopte).
- En la industria farmacéutica se observa mayoría de empresas de origen local. Representan el 71,3% de los laboratorios. Sin embargo tienen una menor participación en el monto global de facturación. Representan el 54,5% de la facturación global.
- El lado opuesto lo refleja la situación de los laboratorios de origen extranjero. Representan apenas el 28,7% de los laboratorios, pero participan del 45,5% de las ventas globales del sector.
- Combinando el origen y la tipología empresaria puede señalarse que los laboratorios locales que forman parte de un Grupo Económico, si bien representan apenas el 10% de los laboratorios, representan el 35,5% del monto global de ventas y tienen un monto de ventas promedio 255,5% superior al promedio. Es decir que son la tipología empresaria más dinámica del sector.
- Por su parte las empresas extranjero grupo representan apenas el 4,7% de los laboratorios pero tienen un monto de ventas promedios 145,5% superior al promedio (el 2do en importancia); mientras que las extranjeras no grupos (especializadas) representan el 24% de los laboratorios, el 34,1% de la facturación global con un monto de ventas promedios que supera en un 41,9% el promedio del sector.
- Las primeras 10 empresas, que representan sólo el 6,67% de las firmas, concentran el 42,31% de las ventas totales. Las primeras 20 representan sólo el 13,33% de los laboratorios pero concentran el 65,21% de las ventas. El 20% de las firmas (los primeros 30 laboratorios) concentran el 78,43% de las ventas. Apenas poco más de

un cuarto de las firmas (los primeros 40 laboratorios) concentran el 86,68% de las ventas.

- La rentabilidad de las firmas se asientan sobre niveles de oligopolios y en algunos casos monopolios en la producción de una determinada droga por parte de los laboratorios que operan en el país. Un ejemplo basta para ilustrar esta situación. la droga Omeprazol es comercializada por el Laboratorio Astrazeneca (de origen sueco) a un precio final que excede en 33.130% su costo inicial.
- En drogas como la piroxicam, la amlodipina, la nifedipina, la enlapril el precio final de la droga supera entre un 4.000% y un 12.000% el costo de la misma. Son medicamentos comercializados por los laboratorios más importantes donde participan tanto grupos locales (Bernabo, Sidus, Bago, Roemmers y Gador) como las firmas extranjeras (Pfizer y Merck Sharp Dohme, Wyeth, Ivax), grupos extranjeros (Bayer) y firmas locales especializadas (Casasco).
- Medicamentos ampliamente consumidos por la población también presenta elevados precios finales en relación al costo de la droga, que denota el grado de concentración de la producción y distribución de los medicamentos de uso masivo. Tal es el caso del Lexotanil producido por el grupo extanjero Roche cuyo precio final supera en 2.258% el costo, como también el caso de su sustituto el Octanil (producido por el grupo local Bago) cuyo precio final supera el 2.165% su costo.
- El 86,3% de la producción de medicamentos se distribuyen por droguerías. En donde sólo 3 droguerías que son propiedad de los principales laboratorios comercializan más del 60% de los medicamentos de distribución mayoristas.
- Durante los '90 el sector experimentó un notable crecimiento de su déficit comercial.
- El crecimiento de las exportaciones para el sector marca el grado de tranacionalización de muchas firmas locales que operan en el exterior. El fuerte dinamismo de las importaciones y principalmente en las materias esenciales indican la ausencia de producción local del sector farmoquímico y la absoluta dependencia a la importación de los mismos por parte de la industria.
- Los elementos expuestos indican que es la ausencia de un Marco Regulatorio el que permite la reproducción de este particular comportamiento del mercado farmacéutico. Existe toda una experiencia internacional que permite avanzar sobre el comportamiento de los laboratorios de manera de facilitar el acceso a los medicamentos que permiten revertir el presente cuadro de situación.

I) INTRODUCCION

En esta primera publicación del Instituto de Estudios sobre Políticas de Salud (IEPS) de la Asociación de Agentes de Propaganda Médica (AAPM) presentamos una caracterización general del funcionamiento de la industria farmacéutica local.

Un tema clave como es la producción y el acceso de los medicamentos definen el tipo de ciudadanía que se reproduce en la sociedad argentina. Al respecto el análisis de las condiciones socio – tecnológicas que definen el funcionamiento del mercado farmacéutico es clave para orientar las políticas públicas que se requieren para garantizar el acceso a los medicamentos y la salud de los argentinos.

En este sentido, surge con claridad del material que presentamos, la imperiosa necesidad de crear un Marco Regulatorio de la actividad farmacéutica que limite los comportamientos empresarios, que en el afán indiscriminado de realizar ganancias, no solo excluyen del acceso a los medicamentos de parte importante de la población, sino que inclusive atentan contra la propia salud de los que acceden atraídos por publicidades engañosas en cuanto a las propiedades terapéuticas de determinados medicamentos.

Es la salud de la población, así como la posibilidad de gestar condiciones domésticas de innovación y desarrollo industrial lo que está en juego en el debate sobre el Marco Regulatorio que estamos propiciando.

En la medida en que no se operen profundos cambios en el modo de funcionamiento de los laboratorios del mercado local, las evidencias que en materia de desigualdad distributiva al interior de las firmas, concentración empresarial y rentas extraordinarias que el presente material revela garantizan su continuidad en el tiempo.

II) SITUACION DE LA INDUSTRIA FARMACEUTICA AL 2002.

El cuadro N° 1 permite observar algunos rasgos que caracterizan a la industria farmacéutica dentro del conjunto del sector industrial argentino para el año 2002. La fuente de información utilizada proviene de la Encuesta Industrial Anual del citado año (última información pública disponible, hasta tanto se publiquen los resultados definitivos del Censo Nacional Económico del 2004).

Las principales conclusiones son:

- La industria farmacéutica representa el 4,7% del valor agregado total y el 3,2% del valor bruto de producción. Son porcentajes equivalentes a los arrojados por la matriz insumo producto de 1997, en donde la industria farmacéutica se ubica en el 2do lugar en importancia dentro del ranking sectorial de valor agregado y 8vo en el ranking de facturación.
- Es una actividad valor agregado intensivo. En efecto mientras el valor agregado representa el 28,4% del valor bruto de producción para el conjunto de la industria manufacturera, para la industria farmacéutica se ubica en el 41,3%. Es decir prácticamente 50% superior al del conjunto industrial
- Esta performance del sector se logra empleando a 26.341 asalariados, que representan apenas el 3,9% del total de asalariados industriales. Dicho porcentaje resulta inferior al que representa el sector dentro del valor agregado.
- Como corolario de lo dicho, la productividad por asalariado en la industria farmacéutica es mayor que en el conjunto industrial. En efecto, mientras cada asalariado de la industria farmacéutica produce por \$72 mil al año de valor agregado, en el conjunto industrial lo hace por \$59 al año. Es decir la productividad por asalariado en la industria farmacéutica es 20,8% superior al conjunto industrial.

- Por otro lado, la masa salarial total de la industria representa el 7,8% del total de la masa salarial del conjunto industrial. Por su parte esta masa salarial representa el 53,5% del valor agregado en el sector farmacéutico, mientras que en el conjunto industrial es de apenas el 32,2%.
- El salario promedio en la industria farmacéutica es un 102,6% superior al conjunto industrial (2.462 vs \$1.215 en el 2002). Esta situación refleja el efecto de dos causas distintas: por un lado el carácter trabajo calificado intensivo de la industria farmacéutica y por otro el deprimido nivel salarial que prevalece en el conjunto del entramado manufacturero argentino.
- El excedente bruto de explotación, definición técnica de la masa de ganancias apropiadas por los empresarios del sector, representa el 19,2% del Valor Bruto de Producción, que resulta similar a la obtenida por el conjunto del sector industrial. Merece aclararse dos cosas: por un lado que es una tasa de rentabilidad sobre ventas significativa (prácticamente el 20% de las ventas) y por otro que estamos observando la situación del 2002, año de profunda recesión con heterogéneo impacto en los diversos sectores, donde sin duda en aquel entonces, el sector farmacéutico absorbió plenamente los efectos de la depresión del mercado interno. Este mismo indicador de rentabilidad para el año 1997 en base a la matriz insumo – producto arrojó un 21,7% para la industria farmacéutica versus un 18,7% para el conjunto del sector industrial.
- Más allá de que en la industria farmacéutica se paguen mejores salarios (por efecto del trabajo calificado que utiliza), queda incorporar al análisis una variable central: el grado de concentración sectorial. En la industria farmacéutica la cantidad de unidades productivas existentes a 1997 era a lo sumo 350 (las estimaciones rondan entre este valor y 200 según la apertura de actividades que se haga del Censo) mientras que para el conjunto de las actividades industriales es de aproximadamente 95.000 establecimientos. Es decir la industria farmacéutica representa apenas el 0,4% del total de establecimientos industriales.
- Esta menor cantidad de empresas permite que el excedente de explotación promedio por empresa en la industria farmacéutica sea de \$209.373 mensuales, mientras que en el conjunto del sector industrial la utilidad promedio por empresa es de \$24.063. Es decir en el sector farmacéutico las empresas ganan en promedio 770% más que lo que ganan las empresas promedios industriales.
- Si se compara la explotación promedio que cada empresa del sector farmacéutico se apropia en relación con el salario promedio del sector, se derrumba ese lugar común instalado por las empresas del sector en el sentido de que “pagan los mejores salarios”. En efecto las ganancias promedio mensuales que cada empresa se apropia en industria farmacéutica equivalen a 85 sueldos promedios del sector (\$209.373 de excedente promedio vs \$2.462 de sueldo promedio). Dicho en términos sencillos esto supone que cada empresa ganan 85 veces más que lo que gana cada trabajador del sector. Este mismo indicador para el conjunto del sector industrial se ubica en 19,8. Es decir este indicador de explotación laboral es 329,4% superior en la industria farmacéutica que en el conjunto industrial.

Cuadro N °1: Valor Agregado Bruto, Valor Bruto de Producción, cantidad de asalariados, salario medio, masa salarial, porcentaje de la masa salarial sobre el valor agregado y productividades medias de la Industria Farmacéutica y de la Industria Manufacturera. Año 2002. En pesos (1).

	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos	Industria Manufacturera	% Ind Farma / Ind Manufacturera
Valor Bruto de Producción (VBP)	4.577.738.000	141.392.481.000	3,2%
Valor Agregado Bruto (VA)	1.889.839.000	40.149.266.000	4,7%
VA / VBP	41,3%	28,4%	146,9%
Asalariados	26.341	676.194	3,9%
Productividad (VA / Asalariados)	72	59	120,8%
Masa Salarial total	1.010.474.000	12.938.106.000	7,8%
Masa Salarial total / VA	53,5%	32,2%	165,9%
Salario Bruto promedio	2.462	1.215	202,6%
Excedente Bruto de Explotación	879.365.000	27.211.160.000	3,2%
Excedente / VBP	19,2%	19,2%	99,8%
Cantidad de firmas	350	94.236	0,4%
Excedente promedio mensual por firma	209.373	24.063	870,1%
Excedente promedio / sueldo promedio	85,0	19,8	429,4%

(1) Pesos en moneda de poder adquisitivo constante promedio 2002. Monto ajustado por un índice de precios combinado de IPIM y de IPC servicios.

Fuente: Elaboración propia en base a datos oficiales del INDEC - EIA.

III) LA ETAPA POST – CONVERTIBILIDAD

Como ya dijéramos, lo expuesto corresponde a la situación del año 2002. Es decir representa la situación de mayor recesión de los últimos 15 años. A partir de esa fecha el sector ha experimentado un importante expansión. Un indicador que permite observar la dinámica de la expansión es el que se desprende de la evolución de las ventas de medicamentos de uso humano de la Clasificación Anatómica Terapéutica Química (ATC) que trimestralmente, a partir del año 2002, releva el INDEC en base a una muestra de 75 empresas que representan entre el 85% y el 90% de la facturación global de la industria (están excluidos los productos no incluidos en la clasificación ATC, como los suplementos dietarios, cosméticos o lentes intraoculares, etc).

La información de las ventas de medicamento de uso humano de la clasificación ATC refleja la facturación mayoristas a precios de salida de fábrica. Es decir no se tiene en cuenta ni la carga impositiva, ni los márgenes de ganancias de los distintos actores que componen la cadena de comercialización previa al consumidor final (es decir las droguerías y las farmacias principalmente).

La información del cuadro N° 2 refleja que las facturación total de la industria farmacéutica del 2006 (que es una estimación en base a la proyección del 1er semestre del año) se ubicará un 58,9% por arriba del 2002. En términos de evolución anual puede observarse que el año 2006 rompe la tendencia a la desaceleración en el ritmo de crecimientos de las ventas del sector iniciada a partir del 2004.

Cuadro N° 2: Facturación anual de la industria farmacéutica a precios de salida de fábrica, sin IVA. En miles de precios corrientes.

Año	Miles de \$	Base 100 = 2002	Variación anual
2002	3.784.727	100,0	
2003	4.757.390	125,7	25,7%
2004	5.238.266	138,4	10,1%
2005	5.520.031	145,9	5,4%
2006*	6.014.026	158,9	8,9%

*proyección anual de los datos acumulados del primer semestre.

Fuente: INDEC

En el cuadro N° 3 presentamos la composición de las ventas relevadas por la Encuesta del INDEC para el 2005. Se aprecia que el 23,5% de la facturación se explica por la reventa de medicamentos importados, mientras que de la producción local el 9% se destina a la exportación al mercado mundial.

Cuadro N° 3: Composición de la facturación anual de la industria farmacéutica a precios de salida de fábrica, sin IVA. En miles de precios corrientes. Año 2005

Industria Farmacéutica	Miles de pesos	Estructura Porcentual
Facturación total	5.520.031	100,0%
De Producción propia	4.222.845	76,5%
Mercado interno	3.726.999	67,5%
Exportaciones	495.846	9,0%
Reventa local de importados	1.297.186	23,5%

Fuente: INDEC

Los datos relevados por la Encuesta del INDEC, si bien son de acceso público, muestran una parte por demás insuficientes de la realidad de las empresas del sector (es una encuesta con una muestra limitada de empresas que no capta la totalidad de las ventas de los laboratorios). La consultora IMS (Internacional Market Survey) especializada mundialmente en el sector laboratorios lleva un seguimiento pormenorizado y detallado de las ventas de laboratorios de la Argentina.

Conviene tener presente que la información relevada por IMS no tiene en cuenta las ventas en el mercado de medicamentos genéricos puros, así como tampoco la de los laboratorios que comercializan exclusivamente medicamentos genéricos (Dr Ahorro y Dr Simi, entre otros), tampoco tiene en cuenta las ventas por licitaciones hospitalarias ni los productos de altos costos (como los oncológico y los del tratamiento contra el HIV).

Aún con estas limitaciones, la información provista por IMS es mucho más completa que la brindada por el INDEC. En el cuadro N° 4 presentamos los montos de facturación anual para el período 2001- 2006, discriminado según tipo de mercado (ético y popular). Nótese que la información provista por IMS revela una subestimación de la encuesta del INDEC por un monto de \$2.060 millones en el 2006 y de \$1.325 millones para el 2005.

En el cuadro N° 5 se presenta la evolución de la facturación tomando como período base el 2001 y finalmente en el cuadro N° 6 se presenta la evolución anual de cada período. De la información presentada puede observarse que los montos de facturación global anual de la industria farmacéutica ascendió a más de 8.074 millones para el 2006. De estos 7.254 millones correspondieron al mercado ético (representan el 90% de la facturación) y 820 millones al mercado popular (representan el 10% restante). Ver cuadro N° 4.

El conjunto de la facturación se expandió un 121,1% comparando con la situación del 2001. Es un crecimiento superior al 60% relevado por la encuesta del INDEC. Los medicamentos vendidos en el mercado popular tuvieron un crecimiento de facturación superior al que experimentaron los del mercado ético (187,6% y 115,4% respectivamente). Ver cuadro N° 5.

Por último, considerando la evolución anual de cada período, se constata que el mayor crecimiento de las ventas se dio en el 2003. Para los años 2004 y 2005 se observa un crecimiento más lento de las ventas que se revierte en el 2006. Por otro lado, la dinámica de la facturación revela que los medicamentos de mercado popular crecieron todos los años (excepto el 2006) por arriba del crecimiento de los de mercado ético.

Cuadro N° 4: Facturación anual de medicamentos, según tipo de mercado. 2001 - 2006. En pesos.

Valores	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mercado Total	3,652,525,000	3,856,289,000	5,245,251,996	6,098,877,000	6,845,000,000	8,074,000,000
Mercado Etico	3,367,435,000	3,551,410,000	4,778,776,287	5,487,055,000	6,130,000,000	7,254,000,000
Mercado Popular	285,090,000	304,879,000	466,475,709	611,822,000	715,000,000	820,000,000

Fuente: IMS

Cuadro N° 5: Evolución de la facturación anual de medicamentos, según tipo de mercado. 2001- 2006. Base 2001 = 100.

Valores	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mercado Total	100,0	105,6	143,6	167,0	187,4	221,1
Mercado Ético	100,0	105,5	141,9	162,9	182,0	215,4
Mercado Popular	100,0	106,9	163,6	214,6	250,8	287,6

Fuente: IMS

Cuadro N° 6: Evolución anual de la facturación anual de medicamentos, según tipo de mercado. 2001 - 2006.

Valores	2002	2003	2004	2005	2006
Mercado total	5,6%	36,0%	16,3%	12,2%	18,0%
Mercado Ético	5,5%	34,6%	14,8%	11,7%	18,3%
Mercado Popular	6,9%	53,0%	31,2%	16,9%	14,7%

Fuente: IMS

Idéntico análisis se puede replicar para las unidades de medicamentos asociadas a los volúmenes de venta. Puede observarse que en el 2006 se vendieron 444 millones de medicamentos, de los cuales 395 millones correspondieron al mercado ético (el 89%) y 109 millones al mercado popular (el 11% de los medicamentos vendidos). Comparando con el 2001, el volumen de medicamentos se expandió 27,8%; siendo en el mercado popular el crecimiento del 118,3% y en el mercado ético del 32,8%. Ver cuadros N° 7 y 8.

En lo que respecta a la evolución anual, se mantiene lo observado en el caso de la facturación, a saber: que luego de la caída de las unidades por efecto de la crisis del 2002, el crecimiento anual del mercado popular supera en todos los años (excepto el 2006) al crecimiento del mercado ético. El crecimiento más importante se dio en el 2003, donde los medicamentos crecieron un 24,3% en el global, 52,3% en el mercado popular y 19,3% en el mercado ético. Ver cuadro N° 9.

Cuadro N° 7: Unidades vendidas de medicamentos, según tipo de mercado. 2001 – 2006.

Unidades	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mercado Total	347,474,000	277,856,000	345,384,530	387,018,900	405,000,000	444,000,000
Mercado Ético	297,547,000	231,902,100	276,688,256	298,155,800	306,000,000	395,000,000
Mercado Popular	49,927,100	45,116,500	68,696,274	88,863,100	99,000,000	109,000,000

Fuente: IMS

Cuadro N° 8: Evolución de las unidades vendidas de medicamentos, según tipo de mercado. 2001 – 2006. Base 2001 = 100.

Unidades	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mercado Total	100,0	80,0	99,4	111,4	116,6	127,8
Mercado Ético	100,0	77,9	93,0	100,2	102,8	132,8
Mercado Popular	100,0	90,4	137,6	178,0	198,3	218,3

Fuente: IMS

Cuadro N° 9: Evolución anual de las unidades vendidas de medicamentos, según tipo de mercado. 2001 - 2006.

Unidades	2002	2003	2004	2005	2006
Mercado total	-20,0%	24,3%	12,1%	4,6%	9,6%
Mercado Ético	-22,1%	19,3%	7,8%	2,6%	29,1%
Mercado Popular	-9,6%	52,3%	29,4%	11,4%	10,1%

Fuente: IMS

La información de facturación y unidades vendidas permite presentar el precio medio de los medicamentos y su evolución. El precio medio de los medicamentos es de \$18,18 para el

2006. En el caso de los medicamentos éticos es de \$18,36 (equivalente al precio promedio) y para los del mercado popular es de \$7,52 (un 58% por debajo del precio medio global). Ver cuadro N° 10.

Comparando con el 2001, el precio medio de los medicamentos se incrementó un 73% para el global de la industria. Sin embargo, a diferencia de lo ocurrido con la facturación y las unidades vendidas, el crecimiento fue mayor en el mercado ético (68,3%) que en el mercado popular (26%). Ver cuadro N° 11.

El crecimiento de los precios medios fue siempre superior en cada año para los del mercado ético, excepto para el 2006 donde se observa un retraimiento de los precios de este mercado.. El crecimiento más importante de los precios se dio en el 2006. En este período los precios medios crecieron 32% en el global, 35,3% para el mercado ético y 18,3% para los del mercado popular (ver cuadro N° 12).

Es decir que la industria farmacéutica transitó la crisis del 2002, elevando sustantivamente el precio de los medicamentos en un contexto de caída de las unidades vendidas. Operado el aumento de precios en el 2002 (y con menor intensidad en el 2003) y al compás del crecimiento de las unidades vendidas, se observa una desaceleración en el crecimiento de los precios en el período siguiente (2004), momento a partir del cual comienza un nuevo proceso de crecimiento gradual pero sostenido de dichos precios medios (excepto para el mercado ético en el 2006).

Cuadro N° 10: Precios medios de medicamentos, según tipo de mercado. 2001 – 2006.

Precio medio	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mercado Total	10.51	13.88	15.19	15.76	16.90	18.18
Mercado Etico	11.32	15.31	17.27	18.40	20.03	18.36
Mercado Popular	5.71	6.76	6.79	6.88	7.22	7.52

Fuente: IMS

Cuadro N° 11: Evolución de los precios medios de medicamentos, según tipo de mercado. 2001 - 2006. Base 2001 = 100.

Precio medio	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Mercado Total	100,0	132,0	144,5	149,9	160,8	173,0
Mercado Etico	100,0	135,3	152,6	162,6	177,0	162,3
Mercado Popular	100,0	118,3	118,9	120,6	126,5	131,7

Fuente: IMS

Cuadro N° 12: Evolución anual de los precios medios de medicamentos, según tipo de mercado. 2001 - 2006.

Precio medio	2002	2003	2004	2005	2006
Mercado total	32,0%	9,4%	3,8%	7,3%	7,6%
Mercado Ético	35,3%	12,8%	6,6%	8,9%	-8,3%
Mercado Popular	18,3%	0,5%	1,4%	4,9%	4,2%

Fuente: IMS

IV) CONCENTRACION Y RENTABILIDAD EMPRESARIA

El comportamiento expuesto evidencia el funcionamiento de una industria con una elevada concentración. En el cuadro N° 13 presentamos el listado de empresas que componen la industria de laboratorios de la Argentina por monto de ventas anuales del 2005 y por origen de capital (local o extranjera) y tipología empresarial (grupo o no grupo).

Cuadro N° 13: Ranking de laboratorios residentes en Argentina según montos de ventas anuales 2005 y origen y tipo de empresa. Miles de pesos corrientes 2005.

N°	Laboratorio	Ventas 2005	%	Origen y tipo de Empresa
1	Roemmers	504.434	8,23%	local grupo
2	Bago	308.879	5,04%	local grupo
3	lvax Argentina	264.120	4,31%	extranjero

4	Gador	235.145	3,84%	local grupo
5	Pfizer	234.279	3,82%	extranjero
6	Sanofi Aventis	228.523	3,73%	extranjero
7	Roche	223.821	3,65%	extranjero grupo
8	Elea	213.297	3,48%	local grupo
9	Novartis Pharma	194.575	3,18%	extranjero grupo
10	Phoenix	185.499	3,03%	local grupo
11	Montpellier	181.825	2,97%	local grupo
12	Glaxosmithkline PH	173.204	2,83%	extranjero
13	Beta	164.382	2,68%	local grupo
14	Casasco	156.656	2,56%	local
15	Merck Sharp Dohme	132.163	2,16%	extranjero
16	Raffo	124.015	2,02%	local
17	Boehringer Ing	120.111	1,96%	extranjero
18	Schering Argentina	119.971	1,96%	extranjero
19	Baliarda	117.632	1,92%	local
20	Bernabo	113.347	1,85%	local grupo
21	Bayer	106.697	1,74%	extranjero grupo
22	Sidus	95.305	1,56%	local grupo
23	Bristol Myers Sq.	92.925	1,52%	extranjero
24	Andromaco	89.763	1,46%	local
25	Temis Lostalo	81.590	1,33%	local
26	Wyeth	78.570	1,28%	extranjero
27	Abbott	75.588	1,23%	extranjero
28	Novo-Nordisk	64.458	1,05%	extranjero
29	Altan Pharma SA	63.866	1,04%	extranjero
30	Alcon Argentina	61.318	1,00%	local
31	Astrazeneca	61.042	1,00%	extranjero
32	Sandoz SA.	56.994	0,93%	extranjero grupo
33	Janssen Cilag	56.583	0,92%	extranjero grupo
34	Finadiet	53.880	0,88%	local grupo
35	Kirby	49.808	0,81%	extranjero
36	Roche Diagnostica	48.125	0,79%	extranjero grupo
37	Poen	46.386	0,76%	local grupo
38	Roux ocefa	45.720	0,75%	local
39	Merck	44.129	0,72%	extranjero
40	White	43.180	0,70%	extranjero
41	Lazar	41.752	0,68%	local
42	Valeani Argentina	39.669	0,65%	extranjero
43	Craveri	36.902	0,60%	local
44	Organon Argentina	34.032	0,56%	extranjero
45	Investi Farma	31.155	0,51%	local grupo
46	Cassara	30.176	0,49%	local grupo
47	Eli Lilly	29.071	0,47%	extranjero
48	Server Argentina	27.276	0,45%	extranjero
49	TRB	20.527	0,33%	local
50	Allergan Loa	19.322	0,32%	extranjero
51	Raymos	19.018	0,31%	local
52	Soubeiran Chobet	18.752	0,31%	local
53	Elisium	15.971	0,26%	local
54	Dominguez	15.926	0,26%	local
55	Novartis OTC	15.198	0,25%	extranjero grupo
56	Dupomar	15.058	0,25%	local
57	Rontag	14.141	0,23%	local
58	Bausch & Lomb	14.005	0,23%	extranjero
59	Northia	13.481	0,22%	local
60	Aventis Pasteur	12.774	0,21%	extranjero
61	Lundbeck Argentina	12.615	0,21%	extranjero
62	Denver Farma	12.311	0,20%	local
63	Omega	12.216	0,20%	local
64	Nestle	11.166	0,18%	extranjero
65	Pierre Fabre Medic	10.850	0,18%	extranjero

66	Purissimus	10.724	0,18%	local
67	Gramon	10.327	0,17%	local
68	Ferring	10.178	0,17%	local
69	Austral	10.167	0,17%	local
70	Fort Benton	9.798	0,16%	local
71	Menarini Argentina	9.747	0,16%	extranjero
72	Panalab	9.233	0,15%	local
73	Kampel Martian	9.223	0,15%	local
74	Hexa-Medinova	8.762	0,14%	local
75	Microsules	8.155	0,13%	local grupo
76	Galderma	7.902	0,13%	extranjero
77	Baxterimmuno	7.546	0,12%	local
78	Richet	6.747	0,11%	local
79	Spedrog Caillon	6.677	0,11%	local
80	Fada	6.625	0,11%	local
81	Fecofar	6.518	0,11%	local
82	Sanitas	6.513	0,11%	local grupo
83	Montserrat Eclair	6.503	0,11%	local
84	Defuen	6.124	0,10%	local
85	Therafarma	5.976	0,10%	local
86	Ahimsa	5.646	0,09%	local
87	Biotenk	5.632	0,09%	local
88	Dallas	5.625	0,09%	local
89	Szama	5.234	0,09%	local
90	Bajer	4.941	0,08%	local
91	Biologico	4.898	0,08%	local
92	Quesada Farmace. SA	4.636	0,08%	local
93	Ariston	4.171	0,07%	local
94	Stiefel	3.949	0,06%	local
95	Quim Medical	3.772	0,06%	local
96	Johnson Johnson	3.584	0,06%	extranjero
97	Pierre Fabre Dermo	3.450	0,06%	extranjero
98	Gobbi Novag	3.360	0,05%	local
99	Cetus	3.257	0,05%	local
100	Fabra	3.228	0,05%	local
101	Mar	3.171	0,05%	local
102	Millet Franklin	3.169	0,05%	local
103	Eurolab	2.943	0,05%	local
104	Atlas	2.821	0,05%	local
105	Duncan	2.761	0,05%	local
106	Klonal	2.578	0,04%	local
107	Neuropharma	2.509	0,04%	local
108	Lagos	2.400	0,04%	local
109	Wyeth Conu. Health	2.306	0,04%	extranjero
110	Teva Tuteur	2.069	0,03%	local
111	Justesa Imagen Arg	1.959	0,03%	local
112	Mertens	1.936	0,03%	local
113	Filaxis Onco-Infec	1.902	0,03%	local
114	Vannier	1.832	0,03%	local
115	Geminis	1.592	0,03%	local
116	Key Pharma	1.484	0,02%	extranjero
117	Amhof - Maurino	1.390	0,02%	local
118	Neo Dermos	1.354	0,02%	local
119	Lesa	1.326	0,02%	local
120	Fabop	1.280	0,02%	local
121	Caif	1.208	0,02%	local
122	Buxton	1.206	0,02%	local
123	Columbia	1.201	0,02%	local
124	Galien	1.194	0,02%	local
125	Bioquimico	1.185	0,02%	local
126	Pharmatrix	1.124	0,02%	local
127	Pharmadorf	1.054	0,02%	local

128	Gen Ned	1.014	0,02%	local
129	Asofarma	1.006	0,02%	local
130	Inmunolab	994	0,02%	local
131	Valmax	805	0,01%	local
132	Filaxis	799	0,01%	local
133	Aventis Behring SA	761	0,01%	extranjero
134	LDA	694	0,01%	local
135	Cevallos	639	0,01%	local
136	Valuge SA	609	0,01%	local
137	Glaxosmithkline CH	565	0,01%	extranjero
138	Garden House	520	0,01%	local
139	Beierdorf	505	0,01%	extranjero
140	Frasca	479	0,01%	local
141	Sintesina	444	0,01%	local
142	Serono	433	0,01%	extranjero
143	Grifols	388	0,01%	local
144	Natufarma	342	0,01%	local
145	Maigal	340	0,01%	local
146	Ronnet	338	0,01%	local
147	Futerman Welker	337	0,01%	local
148	Slapak	292	0,00%	local
149	Ingens	286	0,00%	local
150	Nexo Pharma	284	0,00%	local
	Total	6.127.825	100,00%	

Fuente: IMS 2005.

Del listado anterior hemos realizado una identificación de las firmas según el origen del capital (local o extranjero) y según pertenezcan o no a un grupo económico (es decir según formen parte de un conglomerado empresario que a su vez tenga más de un laboratorio). En el cuadro N° 14 presentamos la composición de los laboratorios que operan en el país de acuerdo a la clasificación adoptada. Surge del cuadro:

- a) Mayoría de empresas de origen local. Representan el 71,3% de los laboratorios. Sin embargo tienen una menor participación en el monto global de facturación. Representan el 54,5% de la facturación global. Surgen dos conclusiones: por un lado el hecho de que la mitad de los medicamentos consumidos en el país son abastecidos por empresas de origen local, y por otro, que estas empresas tienen un promedio de ventas que es un 24,5% inferior al promedio del sector.
- b) El lado opuesto lo refleja la situación de los laboratorios de origen extranjero. Representan apenas el 28,7% de los laboratorios, pero participan del 45,5% de las ventas globales del sector. El monto promedio de ventas de los laboratorios extranjeros supera en un 58,8% al promedio de ventas del sector. Es decir los laboratorios extranjeros tienen un poder de mercado superior al de sus competidores locales.
- c) Observando la tipología empresaria resulta que la forma grupo es minoritaria. Apenas el 14,7% de los laboratorios pertenecen a un grupo económico. Sin embargo estos grupos representan el 47% del monto global de facturación y presenta un monto de ventas promedio del 220,5% superior al promedio del sector.
- d) La cara opuesta lo presentan los laboratorios no grupos ó especializados. Representan el 85,3% de los establecimientos, pero desciende abruptamente su participación en el monto global de las ventas el 53% y presentan un monto de venta promedio 27,9% inferior al promedio del sector.
- e) Combinando el origen y la tipología empresaria puede señalarse que los laboratorios locales que forman parte de un Grupo Económico, si bien representan apenas el 10% de los laboratorios, representan el 35,5% del monto global de ventas y tienen un monto de ventas promedio 255,5% superior al promedio. Es decir que son la tipología empresaria más dinámica del sector. El caso opuesto son los laboratorios

locales especializados (no grupos). Estos representan el 61,3% de los laboratorios pero apenas el 18,9% de las ventas globales y presentan un monto de ventas promedios que es un 59,1% inferior al promedio del sector (el peor de la clasificación). Son claramente los actores más rezagados del sector.

- f) Por su parte las empresas extranjero grupo representan apenas el 4,7% de los laboratorios pero tienen un monto de ventas promedios 145,5% superior al promedio (el 2do en importancia); mientras que las extranjeras no grupos (especializadas) representan el 24% de los laboratorios, el 34,1% de la facturación global con un monto de ventas promedios que supera en un 41,9% el promedio del sector.

Cuadro N° 14: Laboratorios residentes en Argentina según montos de ventas anuales 2005 y origen y tipo de empresa. Miles de pesos corrientes 2005.

Origen	Cantidad de firmas		Ventas Totales		Ventas Promedio	
	Nº	%	Miles de \$	%	Miles de \$	%
Local	107	71,3%	3.338.378	54,5%	31.200	76,4%
Grupo	15	10,0%	2.178.378	35,5%	145.225	355,5%
No Grupo	92	61,3%	1.160.000	18,9%	12.609	30,9%
Extranjero	43	28,7%	2.789.447	45,5%	64.871	158,8%
Grupo	7	4,7%	701.993	11,5%	100.285	245,5%
No Grupo	36	24,0%	2.087.454	34,1%	57.985	141,9%
Total	150	100,0%	6.127.825	100,0%	40.852	100,0%
Grupo	22	14,7%	2.880.371	47,0%	130.926	320,5%
No Grupo	128	85,3%	3.247.454	53,0%	25.371	62,1%

Fuente: Elaboración propia en base a IMS 2005.

Retomando el tema de la concentración industrial al interior de la industria farmacéutica, puede observarse del cuadro N° 15 que las primeras 10 empresas, que representan sólo el 6,67% de las firmas, concentran el 42,31% de las ventas totales. Las primeras 20 representan sólo el 13,33% de los laboratorios pero concentran el 65,21% de las ventas. El 20% de las firmas (los primeros 30 laboratorios) concentran el 78,43% de las ventas. Apenas poco más de un cuarto de las firmas (los primeros 40 laboratorios) concentran el 86,68% de las ventas. Extremando el argumento, la concentración se hace palpable al observar que el 40% de las firmas se apropia del 94,26% de las ventas del sector, mientras que el restante 60% explica apenas el 5,74% de las ventas.

Cuadro N° 15: Laboratorios residentes en Argentina según tramos de ventas Miles de pesos corrientes 2005.

Tramos de ventas	% de Firmas	% de ventas
Primeras 10	6,67%	42,31%
Primeras 20	13,33%	65,21%
Primeras 30	20,00%	78,43%
Primeras 40	26,67%	86,68%
Primeras 50	33,33%	91,74%
Primeras 60	40,00%	94,26%
De la 61 a la 150	60,00%	5,74%
TOTAL	100,00%	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a IMS 2005.

Como rasgo atípico del sector en relación con otras actividades de la industria manufacturera merece destacarse la particular composición del grado de concentración sectorial. El porcentaje que una empresa tiene en las ventas del conjunto del sector no permite tener una idea cabal de la concentración. Ello debido a que el porcentaje de venta de las firmas no permite apreciar la importancia de las mismas en las ventas de medicamento por tipo de producto o grupo terapéutico. El mercado de especialidades medicinales se caracteriza por productos de elevado grado de diferenciación y escasa posibilidades de sustitución, en donde pocas empresas producen un determinado medicamento. Si pudiera distinguirse los productos por clase terapéutica y firmas que los abastecen, los indicadores de niveles de concentración serían fuertemente superiores a los

existentes, verificándose en más de un caso situaciones de verdadero monopolio del producto, en el sentido de que un determinado tipo de medicamento es producido por un solo laboratorio.

Sin embargo puede aproximarse a la realidad de las ganancias extraordinarias sustentadas en el marco de oligopolios y en algunos casos monopolios en la producción de una determinada droga por parte de los laboratorios que operan en el país. Al respecto en el Cuadro N° 16, gracias a un relevamiento de información por parte de nuestro Instituto se obtuvieron el precio por kilo de las drogas más vendidas por una distribuidora de bajo monto de comercialización que brindó los precios mayoristas habituales (no los que puede resultar de la compra mayorista de gran escala como puede hacer un laboratorio líder) y el precio de venta de la droga en farmacia. La diferencia entre estos dos valores reflejan el grado y nivel de la renta monopólica que en la venta de medicamentos apropian las principales empresas del sector.

Por ejemplo, atendiendo a la información del cuadro N° 16, la droga Omeprazol es vendida por esta distribuidora a un costo de \$402. El Laboratorio Astrazeneca (de origen sueco) produce el medicamento Losec, en una presentación de 20 X 14 que supone un costo de \$0,1 por droga, pero que el laboratorio vende a un precio final de \$36,6. Es decir 33.130% superior al costo de la droga. El brutal margen no puede explicarse por la carga impositiva, ni por el agregado de trabajo calificado incorporado, sino por el poder de mercado oligopólico del citado laboratorio en la producción de esta droga. La misma droga comercializada por el Grupo Bago (de origen local) arroja un crecimiento del 20.800% respecto (\$23 de venta vs \$0,1 de costo). Para el caso del otro laboratorio (Ivax, también extranjero) que comercializa la citada droga, la renta que genera es del 19.960% superior al costo.

Otro ejemplo resulta del Diclofenac sódico, cuyo costo es de \$87,9 que representa un costo de \$0,1 por droga en la presentación de 75 X 14 que se vende en farmacia a un precio final de \$24,6 en el caso del medicamento Voltaren que produce el grupo extranjero Novartis. El precio final supera el costo en nada menos que 27.223%. La misma droga comercializada por el grupo local Bago arroja una renta de 21.932% superior al costo.

Para el caso de las drogas Diazepam, el grupo extranjero Roche consigue una renta empresarial del 20.141% respecto al costo que tiene producir el medicamento valium. Por la misma droga el laboratorio extranjero Sanofi Aventis obtiene una renta de 19.885% y el grupo local Roemmers (el laboratorio de mayor monto de venta) obtiene una renta del 15.905% respecto a su costo.

En drogas como la piroxicam, la amlodipina, la nifedipina, la enlapril el precio final de la droga supera entre un 4.000% y un 12.000% el costo de la misma. Son medicamentos comercializados por los laboratorios más importantes donde participan tanto grupos locales (Bernabo, Sidus, Bago, Roemmers y Gador) como las firmas extranjeras (Pfizer y Merck Sharp Dohme, Wyeth, Ivax), grupos extranjeros (Bayer) y firmas locales especializadas (Casasco).

Medicamentos ampliamente consumidos por la población también presenta elevados precios finales en relación al costo de la droga, que denota el grado de concentración de la producción y distribución de los medicamentos de uso masivo. Tal es el caso del Lexotanil producido por el grupo extranjero Roche cuyo precio final supera en 2.258% el costo, como también el caso de su sustituto el Octanil (producido por el grupo local Bago) cuyo precio final supera el 2.165% su costo.

En la misma situación se encuentra la comercialización de la Aspirina por parte del laboratorio extranjero Sanofi Aventis que obtiene un precio final que excede en 1.751% su costo. Margen que es del 572% para la Bayaspirina comercializada por el grupo extranjero Bayer.

La droga Ibuprofeno con que Roemmers produce el Febratic tiene un precio que supera en 1.557% su costo. La misma droga utilizada por Bago quien produce el popular Ibupirac arroja una renta de 1.475% y la firma Bayer obtiene una renta de 1.210% con su conocido medicamento Actron en base a la misma droga.

Cabe aclarar que el costo a que estamos enfrentando el precio final de farmacias de los productos es el que se deriva de la lista de precios mayoristas de la Distribuidora que usamos como fuente. Es razonable suponer que el verdadero costo de las drogas al que compran los principales laboratorios es sensiblemente menor (por efecto de la escala de la compra) y por ende mayor la renta monopólica que apropián.

Cuadro N° 16: Principales drogas según costo en Distribuidora y venta final en Farmacia. Por tipo de producto y laboratorios. 2005.

DROGA	\$ por Kg.	PRODUCTO	PRESNT.	\$ X DROGA	\$ Salida Laborat.	Diferencia
OMEPRAZOL	402,0	LOSEC (ASTRA)	20 X 14	0,1	36,6	33130%
DICLOFENAC SODICO	87,9	VOLTAREN (NOVAR)	75 X 14	0,1	24,6	27223%
DICLOFENAC SODICO	87,9	DIOXAFLEX (BAGO)	75 X 14	0,1	19,8	21932%
OMEPRAZOL	402,0	ULCOZOL (BAGO)	20 X 14	0,1	23,0	20800%
DIAZEPAN	235,1	VALIUM (ROCHE)	10 X 50	0,1	24,3	20141%
OMEPRAZOL	402,0	PROCELAC (IVAX)	20 X 14	0,1	22,1	19960%
DIAZEPAN	235,1	LEMBROL (SANOF)	10 X 50	0,1	24,0	19885%
DIAZEPAN	235,1	PLIDAN (ROEM)	10 X 50	0,1	19,2	15905%
PIROXICAM	239,7	FELDENE (PFIZ)	20 X 20	0,1	13,0	12860%
AMLODIPINA	1.932,2	CARDIOREX (BAGO)	10X30	0,6	56,5	9649%
PIROXICAM	239,7	SOLOCALM (BERN)	20 X 20	0,1	9,7	9570%
AMLODIPINA	1.932,2	AMLOC (PFIZ)	10X30	0,6	50,8	8651%
NIFEDIPINA	374,9	ADALAT (BAYER)	10 X 50	0,2	12,9	6671%
ENLAPRIL	1.296,0	RENITEC (MSD)	5 X 30	0,2	11,1	5724%
NIFEDIPINA	374,9	NIFELAT (SIDUS)	10 X 50	0,2	9,6	4954%
LORAZEPAN	4.320,0	TRAPAX (WYETH)	1 X 30	0,1	6,3	4765%
AMLODIPINA	1.932,2	PELMEC(CASAS)	10X30	0,6	28,1	4746%
LORAZEPAN	4.320,0	EMOTIVAL (IVAX)	1 X 30	0,1	6,1	4603%
AMLODIPINA	1.932,2	TERLOC (IVAX)	10X30	0,6	26,3	4443%
ENLAPRIL	1.296,0	GLIOTEN (BAGO)	5 X 30	0,2	8,4	4311%
ENLAPRIL	1.296,0	LOTRIAL (ROEM)	5 X 30	0,2	8,3	4263%
ENLAPRIL	1.296,0	GADOPRIL (GADOR)	5 X 30	0,2	7,5	3835%
ATENOLOL	253,4	PRENORMINE (ASTR)	50X 28	0,4	11,6	3231%
LORAZEPAN	4.320,0	KALMALIN (BAGO)	1 X 30	0,1	3,9	2905%
RANITIDINA	178,0	ZANTAC (GLAXO)	300 X 30	1,6	47,6	2874%
BROMAZEPAN	9.029,6	LEXOTANIL (ROCHE)	3 X 20	0,5	12,7	2258%
BROMAZEPAN	9.029,6	OCTANIL (BAGO)	3 X 20	0,5	12,2	2165%
ATENOLOL	253,4	PLENACOR (BAGO)	50 X 28	0,4	7,5	2045%
CISAPRIDE	6.396,8	PREPULSID (JANS)	10 X 20	1,3	24,8	1839%
CIPROFLOXACINA	283,0	CIRIAX (ROEM)	500 X 10	1,4	27,3	1821%
CIPROFLOXACINA	283,0	SEPTICIDE (BAGO)	500 X 10	1,4	27,1	1810%
ASPIRINA	24,7	A.A.S. (SANOF)	500X20	0,2	4,6	1751%
ACICLOVIR	601,6	ZOVIRAX (GLAXO)	200 X 20	2,4	40,2	1583%
CIPROFLOXACINA	283,0	CIPRO (BAYER)	500 X 10	1,4	23,6	1560%
CISAPRIDE	6.396,8	PULSAR (PHOEN)	10 X 20	1,3	21,2	1560%
IBUPROFENO	72,3	FEBRATIC (ROEM)	400 X 10	0,3	4,8	1557%
DIPIRONA	51,0	DIOXADOL (BAGO)	500 X 10	0,3	4,1	1487%
IBUPROFENO	72,3	IBUPIRAC (PFIZ)	400 X 10	0,3	4,6	1475%
KETOROLAC	6.012,4	DOLTEN (PFIZ)	10 X 20	1,2	17,9	1395%
KETOROLAC	6.012,4	SINALGICO (BERN)	10 X 20	1,2	16,3	1344%
SINVASTATIN	12.264,0	COLEDIS (SIDUS)	10 X 30	3,7	53,0	1340%
RANITIDINA	178,0	TAURAL (ROEM)	300 X 30	1,6	22,8	1324%
RANITIDINA	178,0	VIZERUL (MONTP)	300 X 30	1,6	22,6	1314%
ATENOLOL	253,4	ATENOLOL (GADOR)	50 X 28	0,4	4,9	1308%
IBUPROFENO	72,3	ACTRON (BAYER)	400 X 10	0,3	3,8	1210%
DIPIRONA	51,0	NOVALGINA (AVEN)	500 X 10	0,3	3,2	1153%
NIMESULIDA	401,0	ALDORON (IVAX)	200 X 20	1,6	18,8	1074%
ACICLOVIR	598,6	LISOVYR (ELEA)	200 X 20	2,4	27,6	1054%
NIMESULIDA	401,0	FLOGOVITAL NF (BAG)	200 X 20	1,6	18,1	1029%
ACICLOVIR	599,6	POVIRAL(ROEM)	200 X 20	2,4	23,0	862%
SINVASTATIN	12.264,0	ZOCOR (MSD)	10 X 30	3,7	35,5	838%
SINVASTATIN	12.264,0	VASOTENAL (ROEM)	10 X 30	3,7	32,9	823%

ACICLOVIR	600,6	XICLOVIR(LAZAR)	200 X 20	2,4	22,0	821%
FINASTERIDE	44.500,0	PROSCAR (MSD)	5 X 30	6,7	59,2	786%
AMPICILINA	309,0	TRIFACILINA (BAGO)	500 X 16	2,5	16,8	580%
ASPIRINA	24,7	BAYASPIRINA (BAY)	500X20	0,2	1,7	572%
LOSARTAN	4.250,0	COSAAREX (MSD)	50 X 30	6,4	40,9	542%
FINASTERIDE	44.500,0	FINASTERIN (FINAD)	5 X 30	6,7	41,8	526%
ESPIRONOLACTONA	5.902,4	ALDACTONE (PFIZ)	25 X 30	4,4	27,3	516%
FINASTERIDE	44.500,0	VETIPROST (IVAX)	5 X 30	6,7	40,6	507%
AMPICILINA	309,0	HISTOPEN (BERN)	500 X 16	2,5	14,9	506%
GENFIBROZIL	379,4	LOPID 600 (PFIZ)	600 X 30	6,8	40,7	496%
LOSARTAN	4.250,0	LOSACOR (ROEM)	50 X 30	6,4	38,0	496%
LOVASTATIN	21.030,0	SIVLOR)SIDUS)	10 X 30	6,3	36,8	484%
GENFIBROZIL	379,4	HIPOLIXAN (BAGO)	600 X 30	6,8	39,8	483%
CEFALEXINA	531,0	KEFORAL (IVAX)	500 X 16	4,2	23,6	455%
DILTIAZEM	1.170,0	HART (IVAX)	60 X 20	1,4	7,7	453%
DILTIAZEM	1.170,0	ACALIX (ROEM)	60 X 20	1,4	7,7	448%
LOSARTAN	4.250,0	PAXON (GADOR)	50 X 30	6,4	34,9	448%
ATORVASTATIN	24.219,3	LIPITOR (ELEA)	10 X 30	7,3	38,1	424%
ATORVASTATIN	24.219,3	ZARATOR (PHOEN)	10 X 30	7,3	38,1	424%
DILTIAZEM	1.170,0	INCORIL (BAGO)	60 X 20	1,4	7,0	402%
AMPICILINA	309,0	GRANPENIL (N.ARG)	500 X 16	2,5	12,3	400%
AZITROMICINA	2.538,9	ZITROMAX (PFIZ)	500 X 3	3,8	18,9	396%
CEFALEXINA	531,0	BELIAM (ABBOTT)	500 X 16	4,2	20,4	381%
ATORVASTATIN	24.219,3	LIPIBEC (IVAX)	10 X 30	7,3	34,6	376%
ESPIRONOLACTONA	5.902,4	EXPAL (BAGO)	25 X 30	4,4	20,8	370%
ESPIRONOLACTONA	5.902,4	DRIMUX (GADOR)	25 X 30	4,4	19,1	332%
CEFALEXINA	531,0	CEFALEXINA (N.ARG)	500 X 16	4,2	18,0	323%
LISINOPRIL	19.000,0	DOXAPRIL (BAGO)	10 X 30	5,7	23,9	319%
LISINOPRIL	19.000,0	ZESTRIL (ASTRA)	10 X 30	5,7	23,9	319%
LOVASTATIN	21.030,0	MEVLOR (MSD)	10 X 30	6,3	26,1	313%
BUFLOMEDIL	1.287,0	LOFTON (ABBOTT)	300 X 20	7,7	31,4	307%
LISINOPRIL	19.000,0	LISINOPRIL (IVAX)	10 X 30	5,7	22,7	298%
AMOXICILINA	307,0	AMOXIDAL (ROEM)	500 X 16	2,5	9,6	289%
AMOXICILINA	307,0	TRIFAMOX (BAGO)	500 X 16	2,5	9,4	283%
AMOXICILINA	307,0	AMOXIPENIL (MONT)	500 X 16	2,5	8,6	247%
CEFADROXILO	979,9	KANDICIN (BERN)	500 X 16	7,8	27,2	247%
AZITROMICINA	2.538,9	TRIAMID (BETA)	500 X 3	3,8	13,0	239%
AMOXICILINA	307,0	FULLCILINA (ELEA)	500 X 16	2,5	8,1	230%
CEFADROXILO	979,9	CEFACAR (N.ARG)	500 X 16	7,8	24,7	215%
AZITROMICINA	2.538,9	CRONOPEN (ELEA)	500 X 3	3,8	12,0	214%
CEFADROXILO	979,9	CEFACILINA (MONTP)	500 X 16	7,8	24,3	210%
AZITROMICINA	2.538,9	MISULTINA (BERN)	500 X 3	3,8	11,4	201%
AMIODARONA	869,4	ATLANSIL (ROEM)	200 X 20	3,5	9,4	169%
AMIODARONA	869,4	RITMOCARDYL (SANO)	200 X 20	3,5	9,3	167%
AMIODARONA	869,4	CORONOVO (SAND)	200 X 20	3,5	9,3	166%
AMIODARONA	869,4	BATMOTROPIN (BAG)	200 X 20	3,5	6,7	93%
BUFLOMEDIL	1.287,0	ARTERIOLO (GADOR)	300 X 20	7,7	13,7	78%

Fuente: AAPM.

Lo expuesto no considera la rentabilidad que los laboratorios que producen medicamentos para patologías graves (como el tratamiento del HIV, diversos oncológicos y anestésicos). En el cuadro N° 17 se presenta algunos medicamentos no consignados por la consultora IMS.

Puede observarse que el medicamento oncológico Nexavar, producido por el laboratorio extranjero Shering tiene un precio al público de \$24.653 en la presentación de los 200mg. El laboratorio extranjero Pfizer produce el medicamento oncológico Sutent a un costo de \$20.313 la presentación de 50mg. Para el caso del tratamiento del HIV, el laboratorio extranjero Roche produce el medicamento Fuzeon a un módico precio de \$10.850 la presentación de 90mg.

Cuadro N° 17: Medicamentos de patología graves por laboratorio. Precio a público (incluye IVA).

Nombre Comercial	Presentación	Laboratorio	Pr.Públ	Monodroga	Clasificación
NEXAVAR	200 mg comp x 112	Schering	24.653,00	sorafenib	oncológico
SUTENT	50 mg comp.x 28	Pfizer	20.313,00	sunitinib	oncológico
CAMPATH	10 mg/ml amp.x 3 x 3 ml	Schering	19.504,00	alemtuzumab	oncológico
TARCEVA	150 mg comp.rec.x 30	Roche	15.060,00	erlotinib	oncológico
GLIVEC	100 mg caps.x 180	Novartis	14.860,00	imatinib	oncológico
TARCEVA	100 mg comp.rec.x 30	Roche	12.223,00	erlotinib	oncológico
ONCASPAR	3.750 ui vial x 5 ml	Filaxis	12.034,30	l-asparaginasa pegilada	oncológico
FUZEON	90 mg viales x 60	Roche	10.850,00	enfuvirtida	hiv
SUTENT	25 mg comp.x 28	Pfizer	10.157,00	sunitinib	oncológico
AVASTIN	400 mg vial x 1 x 16 ml	Roche	10.132,00	bevacizumab	oncológico
GLIVEC	400 mg caps.x 30	Novartis	9.907,00	imatinib	oncológico
MABTHERA	500 mg/50ml x 1 a.	Roche	9.512,00	rituximab	oncológico
HERCEPTIN	440 mg vial x1 x 50 ml	Roche	8.882,00	trastuzumab	oncológico
ALIMTA	500 mg f.a.x 1	Eli Lilly	5.615,00	pemetrexed	oncológico
SUTENT	12.5 mg comp.x 28	Pfizer	5.078,00	sunitinib	oncológico
MABTHERA	100 mg/10ml x 2 a.	Roche	3.776,00	rituximab	oncológico
TARCEVA	25 mg comp.rec.x 30	Roche	3.492,00	erlotinib	oncológico
AVASTIN	100 mg vial x 1 x 4 ml	Roche	2.782,00	bevacizumab	oncológico
ERBITUX	100 mg vial x 50 ml	Merck Quimica	2.046,00	cetuximab	oncológico
FORTOVASE	200 mg caps.x 270	Roche	1.696,00	saquinavir	hiv
PEGASYS	180 mcg jer.prell. x 1	Roche	1.579,00	interferon alfa 2 A pegilado	hepatitis
FORTOVASE NF	200 mg x 180 caps	Roche	736,00	saquinavir	hiv
MEROZEN	1000 mg IV vial x 1	AstraZeneca	267,99	meropenem	antibiótico
MEROZEN	500 mg IV vial x 1	AstraZeneca	136,85	meropenem	antibiótico

Fuente: Elaboración propia en base a listado de precios de farmacias.

Otro elemento que permite apreciar el tipo de comportamiento empresario que caracterizan a los principales laboratorios del país es la práctica de imputar un precio mayor por el mismo medicamento que venden en Argentina respecto al precio que cobran en el exterior. Para tomar solo un ejemplo, en el cuadro N° 18 presentamos el precio de algunos fármacos que el Grupo Extranjero Roche vende en Argentina y España. Para este conjunto de medicamentos altamente costosos y sensibles para la población (oncológicos, de tratamiento del hiv y de la hepatitis) el laboratorio Roche imputa en Argentina un precio que supera entre un 60% y un 90% el precio que sobre el mismo medicamento vende en España.

Las diferencias de precios del mismo producto elaborado por la misma firma no pueden atribuirse a diferenciales de costo. En todo caso, las evidencias disponibles en materia de costo salarial son favorables a la Argentina respecto a España. Las razones obvias que explican la posibilidad de la concreción de una práctica empresarial de semejante naturaleza son dos: Por un lado el monopolio que sobre la producción del medicamento tiene el laboratorio (no hay otros oferentes de la droga) y por otro lado y más importante en tanto es la diferencia fundamental con la experiencia de España, es la ausencia de un marco regulatorio en Argentina que permita limitar este tipo de comportamientos.

Cuadro N° 18: Discriminación de precios entre países del laboratorio Roche. Precio en pesos argentinos de algunos medicamentos seleccionados vendidos en España y Argentina.

Laboratorio	Monodroga	Clasificación	Argentina \$	España \$	Diferencia en \$	Diferencia en %
Roche	bevacizumab	oncológico	10.132,00	5482,00	4650,00	84,8%
Roche	bevacizumab	oncológico	2.782,00	1608,28	1173,72	73,0%
Roche	enfuvirtida	hiv	10.850,00	6532,28	4317,72	66,1%
Roche	rituximab	oncológico	9.512,00	5374,32	4137,68	77,0%
Roche	rituximab	oncológico	3.776,00	2273,52	1502,48	66,1%
Roche	interferon alfa 2 A pegilado	hepatitis	1.579,00	843,00	736,00	87,3%
Roche	erlotinib	oncológico	15.060,00	8695,56	6364,44	73,2%
Roche	erlotinib	oncológico	12.223,00	7092,64	5130,36	72,3%

Fuente: Elaboración propia en base vademécum online.

El excesivo margen de rentabilidad por droga, así como la discreción que en materia de fijación de precios exhiben los principales laboratorios del país son el resultado de la ausencia de un marco de regulación pública adecuada sobre este estratégico mercado.

V) ESTIMACION DE LA INDUSTRIA FARMACEUTICA AL 2006.

Según reconoce la propia consultora IMS, los medicamentos que atienden patologías graves que no son tenidos en cuenta representan el 20% de la facturación global de la industria farmacéutica. Es decir que de los \$8.074 millones de facturación global que presenta la industria al 2006 corresponde agregar \$1.614,8 millones en concepto de medicamentos únicos de patologías graves. Así la facturación global de la industria farmacéutica ascendería a \$8.766,6 millones. A este valor habría que agregarle la facturación por venta de medicamentos genéricos, pero lamentablemente no hay información confiable sobre los volúmenes de venta de los mismos.

Corresponde ahora tratar de aproximarnos a las condiciones técnico-sociales que presenta el sector en la situación actual. A tal fin trabajaremos con la estructura de producción y distribución que resultó del relevamiento de la última Matriz Insumo – Producto realizada en el año 1997.

Según dicha matriz, el Valor Bruto de Producción de la Industria Farmacéutica presentaba la estructura del cuadro N° 19.

Cuadro N° 19: Componentes de la Oferta de la Actividad de la Industria Farmacéutica a precios de salida de fábrica sin IVA. En %. 1997.

Componentes de la Oferta	%
Medicamentos	83,0%
Servicios comerciales	11,0%
activos financieros	0,3%
Otros	5,7%
TOTAL VBP	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a Matriz Insumo – Producto de 1997 del INDEC

En base a la información de la matriz insumo producto puede estimarse a partir de los datos relevados por IMS la actualidad del sector. Como paso previo debe descontarse la carga impositiva. Considerando la alícuota del 21% que recae sobre los medicamentos, puede estimarse el Valor Bruto de Producción del sector correspondiente al 2006. El mismo ascendería a \$9.221,9 millones. (ver cuadro N° 20).

Cuadro N° 20: Estimación del Valor Bruto de Producción de la Industria Farmacéutica al 2006. En miles de precios corrientes, a precios de salida de fábrica, sin IVA.

Componentes de la Oferta	Miles de \$
Medicamentos	7.654,2
Servicios comerciales	1.014,4
activos financieros	27,7
Otros	525,6
TOTAL VBP	9.221,9

Fuente: Elaboración propia en base a Matriz Insumo – Producto de 1997 y datos oficiales del INDEC

Estimado el Valor Bruto de Producción, puede hacerse otro tanto con el Excedente Bruto de Explotación que apropian las empresas del sector. Puede tomarse dos caminos: asumir que se mantiene la tasa de rentabilidad (excedente / VBP) del 2002 (19,2%) o que se haya retomado la de 1997 (21,7%). La única modificación de estructura del sector que haremos es actualizar la cantidad de firmas que operan en el mismo. Según la fuente del IMS operan 150 laboratorios en la Argentina. Es decir que representa una caída del 57% respecto a los 350 que operaban en 1997. Sin dudas que detrás de esta concentración de las empresas del sector se combinan tanto los procesos de fusiones y adquisiciones por las que atravesó la

dinámica sectorial como por los efectos de destrucción de firmas que la crisis del mercado interno supuso para los laboratorios más pequeños.

Si se asume que la tasa de rentabilidad es la del 2002, la masa de utilidades que estarían apropiados las empresas del sector sería de \$1.770,6 millones y si se asume que dicha tasa recupero los márgenes de 1997, la masa de ganancias sería de \$2.001,1 millones. En el primer caso (2002), la situación supone que cada empresa gana al mes en promedio \$983.666 y en el segundo caso \$1.111.748 (ver cuadro N° 21). Considerando un salario promedio para todo el sector de \$3.700 mensuales, las ganancias que las empresas apropian equivalen por mes a 166 sueldos promedios (con el supuesto de tasa de rentabilidad del 2002) y de 300 sueldos (con el supuesto de tasa de rentabilidad de 1997). *Es decir que las empresas ganan por mes 266 ó 300 veces lo que gana un trabajador del sector.*

Cuadro N° 21: Estimación del Excedente Bruto de Explotación de la Industria Farmacéutica al 2006. En base a relación excedente / VBP del 2002 y de 1997. En precios corrientes.

Estimación en base a	Excedente bruto de Exp / VBP	Excedente Bruto de explotación	Cantidad de firmas	ganancia promedio mensual	Sueldo promedio	ganancia promedio mensual / sueldo promedio
Situación del 2002	19,2%	1.770.599.017	150	983.666	3700	266
Situación de 1997	21,7%	2.001.145.764	150	1.111.748	3700	300

Fuente: Elaboración propia en base a Matriz Insumo – Producto de 1997 y datos oficiales del INDEC

Lo hasta aquí expuesto ha sido una parte del sector de la industria farmacéutica. Completar una primera mirada del sector exige considerar los efectos que suponen tanto la peculiar cadena de comercialización del sector como la estructura impositiva vigente. Siguiendo la información sectorial de la matriz insumo – producto, la oferta final valuada a precios del consumidor de la industria farmacéutica se compone de la siguiente estructura.

Cuadro N° 22: Componentes de la Oferta de la Actividad de la Industria Farmacéutica a precios final de consumidor. En %. 1997.

Componentes de la Oferta a precio final	%
Márgenes de comercio, transporte y gasto de aduana	32,4%
Impuestos netos de subsidios	11,6%
Oferta a precios básicos de la industria farmacéutica	56,0%
TOTAL	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a Matriz Insumo – Producto de 1997 del INDEC

Puede observarse que la estructura impositiva se apropia del 11,6% del gasto en medicamentos del país, mientras que los márgenes de comercio de las cadenas distribuidoras junto con el costo de transporte y el pago de la aduana añaden un 32,4% de costo al precio del medicamento. En el cuadro N° 23 presentamos la estimación que dicha estructura supone para los datos del año 2006.

Cuadro N° 23: Estimación de los Componentes de la Oferta de la Actividad de la Industria Farmacéutica a precios final de consumidor. En miles de pesos corrientes del 2006.

Componentes de la Oferta a precio final	Miles de \$
Márgenes de comercio, transporte y gasto de aduana	5.335,5
Impuestos netos de subsidios	1.910,2
Oferta a precios básicos de la industria farmacéutica	9.221,9
TOTAL	16.467,6

Fuente: Elaboración propia en base a Matriz Insumo – Producto de 1997 y datos oficiales del INDEC

Como se ve el rubro que agrupa “márgenes de comercio, transporte y gastos de aduana” añade \$5.335,5 millones al gasto de medicamentos de los argentinos. Dentro de este grupo el principal actor son las droguerías, que constituyen la distribución mayoristas de medicamentos y que en su mayor parte son propiedad de los propios laboratorios.

Según el Centro Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos (CILFA) el 86,3% de la producción de medicamentos se distribuyen por droguerías. En donde sólo 3 droguerías que son propiedad de los principales laboratorios comercializan más del 60% de los medicamentos de distribución mayoristas. Estas 3 droguerías son: Refina, Disprofarma y Farmanet. Los laboratorios que participan del control de estas 3 droguerías son los más importantes de la industria. Se destacan: Roemmers, Gador, Bagó, Novartis, Bayer, Roche, Glaxo, Montpeliers y Gramón

Esta claro que estas 3 droguerías (propiedad de los laboratorios más importantes) son las que explican la parte fundamental de los \$5.335,5 millones que componen el rubro “margenes de comercio, transporte y gastos de aduana”

El resto de la demanda de medicamentos se explica por

Un 7,9% por parte de las farmacias (son aproximadamente 12.000)

Un 4,7% las instituciones públicas y privadas de salud.

Un 1,9% otros.

VI) EL IMPACTO COMERCIAL Y LA DEPENDENCIA EXTERNA

Durante los '90 el sector experimentó un notable crecimiento de su déficit comercial. Las importaciones pasaron de U\$S 42,3 millones en 1990 a U\$S 646,9 millones, lo que supone un crecimiento acumulado superior al 1.400%; mientras que las exportaciones pasaron de U\$S 21,6 millones a U\$S 285,1 millones (es decir un crecimiento del 1200%). Así el saldo comercial pasó de un déficit de U\$S 20,7 millones en 1990 a un déficit de U\$S 361,8 millones en el 2000 (lo que supone un déficit 16 veces mayor que el de principios de la década). Esta situación es más gráfica en el caso de las materias esenciales del sector. Para este subgrupo las exportaciones de la década apenas se incrementaron un 10% mientras que las importaciones lo hicieron un 200%.

El crecimiento de las exportaciones para el sector marca el grado de transnacionalización de muchas firmas locales que operan en el exterior. El fuerte dinamismo de las importaciones y principalmente en las materias esenciales indican la ausencia de producción local del sector farmoquímico y la absoluta dependencia a la importación de los mismos por parte de la industria.

En efecto, según los datos de la matriz insumo – producto de 1997 la estructura de costos de la industria farmacéutica el 62% de los insumos del sector se explicaba por 5 rubros, mientras que el restante 38% se dispersaba en aproximadamente 90 productos. De estos 5 rubros, los principales insumos lo constituyen los productos farmacéuticos y los productos químicos. Estos insumos claves en la producción de medicamentos representan el 20% y el 17,5% respectivamente del total de insumos del sector. Según la matriz insumo – producto de 1997, la totalidad de estos insumos son de origen importado. Los mismos representan el 80% del total de importaciones del sector. Puede observarse que en el segmento clave de la innovación tecnológica del sector la totalidad del mismo proviene del exterior, constituyéndose una elevada dependencia externa de la rama farmacéutica. (ver cuadro N° 24).

Cuadro N° 24: Insumos más importantes de la industria farmacéutica por origen. 1997.

Insumos	% en el total de insumos del sector	Origen del insumo
Productos Farmacéuticos	20,0%	Totalmente importado
Productos Químicos	17,5%	Totalmente importado
Servicios de publicidad	13,0%	Totalmente local
Servicios de agencias de colocación y suministro de personal	8,0%	Totalmente local
Servicios profesionales, científicos y técnicos	3,5%	Importado y local
TOTAL	62,0%	

Gran parte del comercio exterior del sector se explica por el denominado comercio intrafirma entre las filiales extranjeras radicadas en el país y sus respectivas casas matrices instaladas en el exterior, en donde las provenientes de Estados Unidos, Alemania, Suiza, Reino Unido, Francia e Italia explican el 45% del total de las importaciones del sector del año 2000. Por su parte, el 80% de las exportaciones son productos terminados. El 70% de las mismas se destinan a Brasil, Paraguay, Uruguay, Chile y Colombia. Constituyen el mercados externos de los laboratorios de origen local, principalmente de los grupos económicos locales.

VII) LA IMPORTANCIA ESTRATEGICA DEL MARCO REGULATORIO.

No cabe dudas de que el tipo de comportamiento vigente de las firmas productoras de medicamentos es el resultado de la ausencia de un marco regulatorio que imponga condiciones que atiendan el interés público en un área estratégica para la salud de la población y para gestar condiciones de desarrollo tecnológico de punta.

Más aún, es esta ausencia de regulación la que permite comportamientos empresarios en los límites de la legalidad, como son los numerosos casos denunciados por la Asociación de Agentes de Propaganda Médica, de corrupción, prebendas, sobrepuestos (como el caso del sobrepuesto en la vacuna contra el cáncer de cuello de útero que el laboratorio Merck vende a 920 dólares cuando la misma vacuna tiene un precio en Estados Unidos de 360 dólares) y publicidad engañosas que han desarrollado importantes laboratorios (como el que realizó el laboratorio Bayer que publicitaba la supuesta prevención de infartos si se consumía una aspirineta producida por el citado laboratorio).

En este sentido constituye un avance la reciente sanción en la Cámara de Diputados de la Ley de Promoción Ética de los Medicamentos, impulsada por la Asociación de Agentes de Propaganda Médica, en la cual se intenta poner límites al afán de lucro de las firmas del sector inhibiendo la publicidad televisiva de medicamentos que tienen que venderse bajo receta médica, entre otros importantes avances en materia de publicidad de fármacos. Sería saludable una rápida sanción de esta ley en el Senado de la Nación de esta ley así como su promulgación del Poder Ejecutivo Nacional.

Además del Código de Ética, avanzar en la regulación pública supone incorporar un nuevo marco regulatorio que incorpore la mayor cantidad de instrumentos, que en la experiencia internacional se utiliza para fijar pautas a la industria farmacéutica.

En este sentido no caben dudas de que las reglas de regulación deben concentrarse principalmente sobre los laboratorios (aunque aquellas que hacen a la regulación de los médicos, farmacéuticos y pacientes también son importantes¹). Entre las principales medidas de regulación que requieren sobresalen:

- Incorporación de criterios que consideren los costos y el beneficio al momento de registrar los medicamentos.
- Seleccionar o prohibir determinados tipos de medicamentos vía la confección de listas.
- Control de publicidad y promociones; fijando los montos invertidos en un porcentaje de las ventas.
- Regulación sobre los precios de los medicamentos. En este punto las variantes posibles son:

¹ Para un análisis más detallado consultar: Tobar, F.: “Estrategias económicas y financiamiento de medicamento” ponencia presentada en Seminario Internacional: Políticas de Medicamentos, equidad y acceso.

- ✓ Fijación del precio en base a los costos: implementadas por Bélgica, España, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, etc.
- ✓ Fijación de precio en base al beneficio: implementado por Reino Unido.
- ✓ Fijación de precios menores para medicamentos repetidos (no innovadores): En Suecia y Francia a los medicamentos no innovadores se les fija un precio automático inferior en un 10% al original.
- ✓ Fijación de precios en base a la comparación internacional: utilizados en España e Italia.
- ✓ Congelamiento de precios: en diversos momentos fue utilizado por Alemania, Italia, Grecia, España y Reino Unido.
- ✓ Requisitos de desempeño: en Francia, Bélgica, Reino Unido, Portugal, España e Italia se establecen requisitos de exportaciones, empleo, inversión en Investigación y Desarrollo, etc. como modo de regular la oferta de medicamentos.
- ✓ Fijación de precio por volumen de venta: se trata de imponer descuentos a los precios de los medicamentos mediante compras en cantidades significativas de los mismos. En Francia se utiliza una reducción de precio por exceder una determinada cantidad de ventas previamente convenida.
- ✓ Precio de referencia: Es la utilizada en Argentina a partir del 2002. Es practicada en Alemania, Holanda, Dinamarca, Australia, Noruega y Suecia. Consiste en fijar un precio de referencia en base al promedio de una lista de medicamentos similares. Es la base de los sistemas de copagos, donde la obra social financia el medicamento hasta el precio de referencia y el paciente se tiene que hacer cargo del remanente en que el precio se aleja del valor de referencia. Con este sistema se busca desincentivar la demanda de los medicamentos mas caros y potenciar la competencia entre laboratorios. No parece ser la política mas adecuada en el marco de una fuerte concentración sectorial y la vigencia de verdaderos monopolios en la fabricación de determinados medicamentos. En rigor, lo que sucede es que los precios se fijan en un nivel que supone una alta tasa de rentabilidad, cuya financiación corre a cuenta en gran medida del gasto de bolsillo del paciente.

En el marco de lo expuesto, urge sancionar un Marco Regulatorio que permita revertir la situación de cuasi rehenes que los pacientes y la sociedad entera soportan del comportamiento espúreo de los laboratorios. Son las propias condiciones de ciudadanía, en una tema clave como es la salud, la que esta en juego en este debate.

