



**AUTORIDAD DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR  
Y DEFENSA DE LA COMPETENCIA (ACODECO)**

---

***COMPETENCIA EN EL MERCADO DE  
MEDICAMENTOS: EL CASO DE  
CENTROAMÉRICA Y PANAMÁ***

***PEDRO M. MEILÁN N.***  
**Administrador**

**Curso de Verano de Competencia – Tribunal Vasco de Competencia  
Donostia - San Sebastián, 29 de Junio de 2011**



# LAS CONDICIONES DE COMPETENCIA A ESCALA GLOBAL

---

- ▶ Valor del mercado global: US\$ 808 mil millones.
  - ▶ Países desarrollados: 80%; gasto per cápita u\$s 129
  - ▶ Centroamérica + Panamá: 0,2% (u\$s 1,4 mil millones ); gasto per cápita u\$s 34
  - ▶ Guatemala: 26%, Costa Rica 21%, Honduras 17%, El Salvador 14%, Panamá 14%, Nicaragua 8%,
- ▶ El mercado es muy dinámico en los países en vías de desarrollo
  - ▶ Crecimiento real 2004/2009: 6.7% (mercado global) ; América Latina: 10.9%
  - ▶ Proyecciones 2009/14: 5% -8% (mercado global); América Latina: 12%-15%
  - ▶ Factores que dinamizan el mercado en América Latina: envejecimiento de la población; mejora de la capacidad adquisitiva, unificación/ homologación de registros sanitarios y Tratados de Libre Comercio
- ▶ Son mercados de productos altamente diferenciados
- ▶ Las políticas de fijación de precios y condiciones de comercialización son altamente sofisticadas y principalmente en función de los siguientes parámetros:
  - ▶ Ingredientes activos (existen alrededor de 5,000); acción terapéutica; formas de administración; marca; normas de comercialización (libre o bajo prescripción médica); cobertura de la seguridad social o sistema sanitario público



# Situación del Mercado Regional

- El mercado internacional es el primer eslabón de la cadena de producción
  - La mayor parte de los productos se importan fraccionados y acondicionados para su distribución y consumo
- Moderada concentración en la industria
  - Operan cerca de 630 laboratorios. Las mayores cuatro firmas acumulan el 23% de las ventas, las mayores 12 el 51% y las mayores 20 el 57%
- Los laboratorios nacionales no regionalizados, con una participación marginal
  - Sus participaciones no superan el 2.5% en cada país y no se posicionan entre los 20 primeros; fabrican genéricos con y sin marca

## Estructura del mercado regional (millones de dólares, año 2009)

<b>Bayer Schering +BayerCC</b>	<b>\$ 84.8</b>	<b>6.6%</b>
<b>Merck&amp;Co + MSD</b>	<b>\$ 84.2</b>	<b>6.6%</b>
<b>Sanofi-Aventis</b>	<b>\$ 63.9</b>	<b>5.0%</b>
<b>Pfizer</b>	<b>\$ 59.6</b>	<b>4.7%</b>
<b>Abbott</b>	<b>\$ 55.3</b>	<b>4.3%</b>
<b>Novartis Pharma</b>	<b>\$ 52.7</b>	<b>4.1%</b>
<b>GlaxoSmithKline</b>	<b>\$ 45.0</b>	<b>3.5%</b>
<b>Unipharm- Pharmanov</b>	<b>\$ 44.2</b>	<b>3.5%</b>
<b>Roemmers</b>	<b>\$ 40.3</b>	<b>3.1%</b>
<b>AstraZeneca</b>	<b>\$ 39.8</b>	<b>3.1%</b>
<b>Menarini</b>	<b>\$ 38.0</b>	<b>3.0%</b>
<b>Janssen-Cilag (J&amp;J)</b>	<b>\$ 30.2</b>	<b>2.4%</b>
<b>Subtotal (12)</b>	<b>\$ 654.7</b>	<b>51.1%</b>
<b>Total (600)</b>	<b>\$ 1,281.6</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: IMS MAT (2010)



# Situación del Mercado Regional

---

- ▶ **Conclusiones:** baja regionalización de la industria local y alta segmentación en mercados nacionales facilita ejercer poder de mercado y prácticas anticompetitivas
- ▶ **Recomendación:** reducir las barreras al comercio y promover las importaciones paralelas (simplificación y regionalización de registros sanitarios; importación directa de farmacias, de instituciones, de hospitales)
- ▶ El mercado comprende alrededor de 8,000 medicamentos de venta bajo receta, agrupados en 50 clases terapéuticas (proxy de los mercados relevantes), que representan el 80% del mercado en unidades y el 92% en valor (precio medio 3 veces superior al de los medicamentos populares de venta libre)
- ▶ Baja penetración de los genéricos sin marca: 12% en unidades; 7% en valor
  - ▶ Nicaragua: 11%, El Salvador: 9%, Honduras 7%, Costa Rica 6.5%, Panamá 6.5%, Guatemala 5.5% (EE.UU. : 89%; Alemania: 75%; España: 40%)
- ▶ **Conclusiones:** las condiciones nacionales y regionales de regulación y competencia son críticas para la entrada y crecimiento de los laboratorios de genéricos
- ▶ **Recomendación:** desarrollar políticas proactivas de sustitución por genéricos: obligación de prescripción por nombre genérico, programas de fármaco vigilancia, campañas de educación e información de profesionales y público



# Formación del Precio de los Medicamentos en la Región

- La incidencia del margen de las distribuidoras o droguerías en el precio al consumidor final es mayor que en los países desarrollados
- En los países desarrollados existe alguna forma de regulación de los márgenes de distribución y farmacia, así como también alícuotas reducidas de IVA

Composición del Precio Minorista				
País	Laboratorios	Droguerías	Farmacias	Impuestos
El Salvador	51%	16%	18%	14%
Guatemala	55%	11%	18%	14%
Panamá	56%	17%	25%	0%
Nicaragua	57%	18%	24%	0%
Costa Rica	58%	18%	23%	0%
Honduras	58%	18%	23%	0%
Italia	57%	6%	24%	13%
Bélgica	57%	8%	29%	6%
Alemania	58%	4%	24%	14%
Dinamarca	59%	4%	16%	21%
Finlandia	59%	3%	24%	14%
Noruega	61%	5%	15%	19%
España	63%	7%	26%	4%
Holanda	64%	10%	20%	6%
Irlanda	64%	11%	25%	
Francia	66%	3%	25%	6%
Suiza	67%	6%	25%	2%
Portugal	68%	8%	19%	5%
Suecia	80%	3%	17%	

Fuente: el consultor sobre la base de OECD (2008) y estimaciones para la región obrantes en Quesada (2009), que han sido revisadas con información provista por las autoridades de competencia de la región.



# Espacio para la Política Pública

---

## Conclusiones

- ▶ Problemas de competencia
  - ▶ Concentración en la distribución mayorista
  - ▶ Inexistencia de competencia potencial por parte de los laboratorios (que como tales no podrían vender directamente a las instituciones o a las farmacias o de las farmacias e instituciones (no podrían importar directamente)
  - ▶ Grado (variable según los países) de integración vertical entre laboratorios nacionales y droguerías y entre droguerías y cadenas de farmacia, pero que no alcanza a los laboratorios internacionales

## Recomendaciones

- ▶ **Uso del Control previo y autorización de fusiones y adquisiciones y/o la regulación directa para:**
  - ▶ Mantener la separación vertical entre los laboratorios internacionales y las droguerías, para mantener abierto el mercado al ingreso de nuevos laboratorios
  - ▶ Mantener la separación vertical entre las droguerías y las cadenas de farmacias, para mantener abierto el mercado minorista para nuevas distribuidoras
- ▶ **Pautas explícitas que posibiliten la vinculación comercial directa entre laboratorios y farmacias y laboratorios e instituciones de salud (hospitales y seguros sociales); v. gr. compras / ventas directas e importaciones paralelas directas**



# Barreras a la Entrada y Contestabilidad

## Conclusiones

- ▶ Las barreras a la entrada y la contestabilidad difieren según la naturaleza económica de cada medicamento (original, genérico con marca, genérico sin marca)
- ▶ El desarrollo de medicamentos originales presenta altas barreras a la entrada, pero es una actividad que no se realiza en la región, sino en los países desarrollados

## Recomendación

- ▶ **Promover importaciones paralelas para lograr mayor competencia entre los medicamentos originales y entre los genéricos de marca (una política de larga trayectoria en el mercado común europeo)**

## Conclusión

- ▶ La entrada de genéricos (con y sin marca) a los mercados de la región se encuentra condicionada por las reglas de protección de la propiedad intelectual, en particular sobre patentes y protección de datos de prueba y su expresión en los procedimientos de inscripción en los Registros Sanitarios y de Patentes

**Recomendación: Abogacía de la Competencia para promover interpretaciones judiciales y administrativas pro-competitivas de las reglas de propiedad intelectual acordadas en los tratados internacionales**



# Análisis de Precios

Costo en USD (octubre 2008 / marzo 2009)

	canasta total	medicamentos originales	medicamentos genéricos
Guatemala (GUA)	\$ 113.03	\$ 77.97	\$ 35.06
San Salvador (ES)	\$ 107.91	\$ 76.26	\$ 31.65
Panamá (PA)	\$ 90.39	\$ 69.27	\$ 22.54
San José (CR)	\$ 84.71	\$ 63.43	\$ 21.11
Tegucigalpa (HN)	\$ 78.32	\$ 62.16	\$ 14.89
Managua (NI),	\$ 64.17	\$ 53.88	\$ 10.29
<b>Brecha max-min</b>	<b>76%</b>	<b>45%</b>	<b>241%</b>

Fuente. El consultor sobre la base de CONCADECO (2009)

- ➔ 60 medicamentos: 30 originales y sus 30 genericos.
- ➔ La brecha de precios es 5 veces mayor en medicamentos genéricos



# Sobre Políticas de Precios de los Laboratorios Internacionales

---

## Recomendaciones

- La discriminación de precios no es una violación per se ilegal de la legislación de defensa de la competencia, sino que se requiere un análisis económico caso por caso
- Se recomienda el seguimiento de estas prácticas de discriminación, en particular para detectar normas, conductas o prácticas tengan como objeto o efecto obstaculizar el arbitraje y las importaciones paralelas
  - de naturaleza pública o gubernamental y realizar acciones de abogacía de la competencia tendientes a su eliminación
  - de naturaleza privadas y proceder a su investigación y sanción
- Promover la competencia en la distribución mayorista (droguerías) para minimizar el impacto en el precio final de las estrategias de discriminación de precios de los laboratorios



# **AUTORIDAD DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR Y DEFENSA DE LA COMPETENCIA (ACODECO)**

---

**Gracias!**

***PEDRO M. MEILÁN N.***

**Administrador**

**([pmeilan@acodeco.gob.pa](mailto:pmeilan@acodeco.gob.pa)); (507) 510-1358**

**Donostia –San Sebastián, 27 de Junio de 2011**