

Mercado farmacéutico

Señor director:

Hace varias semanas y a través de extensas notas de prensa el laboratorio israelí Teva, dueño del local Laboratorio Chile, ha llevado a cabo una agresiva campaña en contra de las -según ellos- exageradas inspecciones llevadas a cabo por el Instituto de Salud Pública (ISP). En sus reclamos incluyen también el aumento de las importaciones de medicamentos desde otros países, tales como India y Corea del Sur entre otros.

En su reclamo, señalan que los laboratorios de producción nacional, entre los años 2023 y 2024, han recibido en promedio unas 20 fiscalizaciones cada uno por parte del ISP, en contraste con las 7 fiscalizaciones que habrían recibido las empresas farmacéuticas fuera de Chile. Olvidan, convenientemente, que las empresas de India o Corea del Sur están sometidas a la fiscalización de sus "propias autoridades sanitarias" y en algunos casos, de la OMS.

Me imagino que esta "excesiva fiscalización" impide a Teva / Lab. Chile competir con empresas internacionales, que deben afrontar los cada vez más elevados costos de transporte, además de los costos para la comercialización de sus productos terminados en nuestro país, y a pesar de eso, aún pueden ofrecer precios inmensamente más convenientes que los "productores locales". En la misma nota el máxi-

mo representante de este laboratorio señala por un lado que el mercado nacional "no es un mercado en crecimiento", mientras anuncia la intención de aumentar la capacidad de su planta de producción en un 30%. ¿Será que su estrategia para crecer es eliminando a la competencia extranjera y por ende privándonos de acceder a precios más convenientes?

Con sinceridad puedo señalar que, de acuerdo a mi experiencia de años en el mercado farmacéutico, es muy difícil que una empresa que importe sus materias primas (principios activos) desde el extranjero para después elaborar en plaza los productos farmacéuticos terminados, no pueda competir de igual a igual contra los fármacos terminados importados. Lo que deben hacer es muy simple, bajar sus expectativas de elevadas ganancias a nuestra costa y reducir sus márgenes de comercialización.

Es de esperar que los altos ejecutivos de los laboratorios dejen de lado esta estrategia para eliminar la competencia, con excusas como la de una excesiva fiscalización y se concentren en ofrecer mejores alternativas de precios a nuestra población, que ya ha sufrido sus abusos por demasiados años.

Atentamente,

Daniel Zapata Zapata