

Fecha: 03-10-2022
Medio: La Tercera
Supl.: La Tercera - Pulso
Tipo: Actualidad
Título: Estudio de Clapes UC detecta que disponibilidad de genéricos en farmacias de grandes cadenas está entre 60% y 79%

Pág.: 2
Cm2: 792,4
VPE: \$ 7.883.952

Tiraje: 78.224
Lectoría: 253.149
Favorabilidad: ☒ Positiva

Estudio de Clapes UC detecta que disponibilidad de genéricos en farmacias de grandes cadenas está entre 60% y 79%

De acuerdo al informe, Cruz Verde tiene la mayor disponibilidad de genéricos sin marca, con el 78,8%, por sobre el 59,9% de SalcoBrand y el 61,7% de Ahumada.

CARLOS ALONSO

—¿Será cierto que las grandes cadenas de farmacias prefieren vender medicinas de marca a ofertar genéricos bioequivalentes que se comercializan sin marca comercial? Esa es la pregunta que se hicieron los investigadores de Clapes UC, Julio Peña y Jorge Alfaro en el estudio que analiza el mercado de los medicamentos.

La hipótesis que se plantean es que las grandes cadenas obtendrían mayores ganancias vendiendo medicamentos de marca. Para realizar este análisis, durante agosto, realizaron un muestreo por las tres grandes cadenas de farmacias.

De acuerdo al informe, para un mismo fin terapéutico e idéntico principio activo, medicinas genéricas bio-equivalentes que se venden sin marca comercial "pueden costar hasta un décimo del precio en farmacias de un medicamento genérico equivalente que se vende con marca". Se señala que estos últimos, denominados "similares" en la jerga del retail farmacéutico, "representan cerca del 40% del total de empaques comerciales de medicamentos vendidos en Chile".

Según este análisis, estas diferentes estructuras del mercado farmacéutico, en parte, se deben a que el costo de acreditar bioequivalencia, o intercambiabilidad, es oneroso para los laboratorios productores. "En Chile, a diferencia de países desarrollados, aún se permite comercializar medicinas genéricas sin esta acreditación. Por ello, el uso de marcas comerciales en la venta de medicinas no sólo permite fidelizar a los compradores, sino que cumple un rol reputacional como señal de calidad del producto".

El Proyecto de Ley Fármacos 2 propone un calendario para avanzar en la intercambiabilidad terapéutica entre medicamentos. "Veremos si esa propuesta, en caso de ser promulgada Ley, logrará mayor efectividad que lo escasamente avanzado con Fármacos 1 aprobada en 2014", puntualiza el informe. Pero añaden que existen explicaciones adicionales al hecho que la oferta de genéricos sin marca tenga bajas participaciones de mercado en Chile: "El retail farmacéutico en Chile en general opera con amplísima libertad. En el caso de regulaciones que le



aplican en varias de ellas el esfuerzo fiscalizador del Estado es inexistente. En la práctica, el retail farmacéutico tiene amplia libertad para decidir en qué lugares oferta, qué productos mantiene disponibles para la venta y a qué precios los vende".

LOS RESULTADOS

Durante todo agosto pasado, Clapes UC realizó muestreos diarios en los sitios web de las 3 grandes cadenas, registrando disponibilidad de productos y precios de venta de 100 medicamentos de venta frecuente para tratar enfermedades crónicas en Chile. Estos medicamentos incluyen productos de marca (innovadores y similares) y genéricos comercializados sin marca.

El muestreo registra, por cadena, si cada producto está disponible o no. Si en una cadena farmacéutica un producto estuvo disponible para su venta online durante todos

los días de agosto, se registra una disponibilidad, para ese producto y en esa cadena, de 100%. Luego, se clasifican los 100 medicamentos muestreados en 3 grupos, según sean Innovadores (producto pionero en una determinada categoría terapéutica), Similares (copia genérica que se vende usando marca comercial) o Genéricos (copia comercializada sin marca y que sólo indica el principio activo), y se obtienen los porcentajes de disponibilidad por cadena farmacéutica.

Así, el ranking de disponibilidad muestra que para los casos de SalcoBrand y Ahumada, los medicamentos genéricos son los que presentan menor disponibilidad en ambas cadenas llegando en torno al 60% del total de muestreos realizados para medicinas genéricas. SalcoBrand tiene el 59,9% y Ahumada el 61,7%.

Mientras que los productos Similares (de

marca) registran, en ambas cadenas, los mayores porcentajes de disponibilidad. Para el caso de Ahumada llega a 74,3% y de 66,3% en SalcoBrand.

La excepción, según el informe, es Cruz Verde. En este caso, los Genéricos sin marca presentan el mayor porcentaje de disponibilidad con el 78,8%. "Tal vez parte de la explicación para esta excepción radique en que Cruz Verde es la única cadena farmacéutica, de las 3 más grandes, que posee negocios que integran operaciones y control corporativo en distintos segmentos de esta industria", indica el informe. En ese sentido, detallan que "posee un laboratorio que produce genéricos, un poderoso brazo mayorista (Socofar) que compra medicinas a los laboratorios y luego las comercializa a su propio retail, a farmacias independientes y a las farmacias que operan bajo la bandera de Cruz Verde".