

Fecha: 30-10-2022
Medio: El Mercurio
Supl.: El Mercurio - Cuerpo B
Tipo: Actualidad
Título: Femsa propone mecanismos de precios máximos y licitaciones en sector privado para bajar precios medicamentos

Pág.: 2
Cm2: 414,4
VPE: \$ 5.444.131

Tiraje: 126.654
Lectoría: 320.543
Favorabilidad: ☒ Positiva



Femsa propone mecanismos de precios máximos y licitaciones en sector privado para bajar precios medicamentos

Para el 6 de diciembre quedó fijada la audiencia en el marco de un proceso que hace más de año levantó la mexicana Femsá Salud en Chile en el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC). A esa instancia recurrió para que el mencionado tribunal se pronuncie y tome medidas frente a lo que —a ojos de la firma azteca— es el trato diferenciado en los precios de los medicamentos que aplican los laboratorios cuando venden al *retail* (farmacias) y los precios a los que venden al sector público.

Según datos presentados en la instancia no contenciosa por Femsá a través de Socofar (Cruz Verde), existiría un diferencial importante, y las grandes cadenas de farmacias pagarían más a los laboratorios por los remedios que el sector público y que los compradores institucionales privados.

Después de varias idas y venidas en este proceso y teniendo en mente que se acerca dicha fecha crucial y final tras la cual el TDLC debería resolver, la mexicana —asesorada por el abogado Cristián Reyes Cid— presentó la semana pasada, el 19 de octubre, una batería de nuevos estudios de académicos y expertos economistas y abogados. A través de ellos entró de lleno a plantear medidas de política pública que, a su entender, combatirían esa diferenciación en los precios y, por ende, los reducirían.

Respaldada por un informe de Marcelo Villena (U. Santa María), una de las medidas expuestas apunta a que se permita a farmacias, cadenas, independientes o conglomerados, realizar licitaciones para la adjudicación de sus procesos de compra, buscando una mayor similitud con los mecanismos existentes en el canal institucional. Cristián Reyes expone que la idea es que quede clarificado que tanto cadenas como independientes se puedan unir para una licitación en conjunto, para hacer mayor volumen que les baje los precios —hacer un símil de las licitaciones que hace Cenabast en el mundo privado—, y que no sean acusadas de colusión, por ejemplo.

Francisco Agüero Vargas (U. Chile) propone establecer una cláusula de nación más favorecida, es decir, el

deber de ofrecer al comprador el mismo precio que a sus otros compradores, como un compromiso de trato no diferenciado.

Nicolás Figueroa (PUC) postula un mecanismo de “precio máximo”, en el sentido de considerar el precio al que postuló un laboratorio para una licitación de Cenabast, aumentado en un 25%, y que esto se transforme en el “precio máximo” al cual el laboratorio debe estar dispuesto a transar también con las distribuidoras privadas (en una ventana de tiempo).

En este punto se plantean tres alternativas posibles a considerar como ese “precio máximo” de la licitación de Cenabast (y luego aumentado en 25%): considerar el precio que cada laboratorio ofertó en un proceso licitatorio; considerar solo el precio del ganador en la licitación; o considerar el

precio del laboratorio que llegó segundo en la licitación, el “segundo precio”. Esta tercera opción podría ser la más plausible a ojos de este experto, de modo de evitar que se pudieran ver afectados al alza los precios a los que compra Cenabast, si se escogiera hacer

extensiva a todos el precio más bajo del ganador en el sector público.

Claro que también en la antesala de la audiencia, la Cámara de la Innovación Farmacéutica rebatió las premisas de los planteamientos de Femsá en torno al diferencial de precios. Premunida de un informe de Econsult —titulado Análisis Crítico del Informe ‘Diferencias de Precios en Comercialización de Medicamentos de Laboratorios Farmacéuticos’—, planteó “falencias, omisiones, errores e imprecisiones”.

Señala, por ejemplo, que no se hace cargo de la discusión de mercados relevantes y diferencias en costos involucrados; y dice que no es correcta la conclusión de que el diferencial de precios se explique por el poder de mercado de los laboratorios. “Si con la Ley Cenabast se accede a mejores precios por parte de los actores del mercado *retail* y no se encarece el precio del mercado público, entonces la solución para disminuir los precios del mercado *retail* es simple y está disponible: que las farmacias compren por la Ley Cenabast”, sentencia este gremio de laboratorios.

Femsá busca que el TDLC se pronuncie y defina medidas frente al trato diferenciado que, a su parecer, reciben farmacias desde los laboratorios.