



El Mercado de Medicamentos en Chile

División de Estudios
Abril 2013

Resumen: El informe entrega un análisis del mercado de los medicamentos en el país. Se estudia la tendencia de los precios y venta de productos tanto de venta directa como de receta médica. Se analiza el actual marco regulatorio y se presentan las mejoras que implicaría la propuesta de autorizar la comercialización de medicamentos de venta directa en el comercio establecido.



Resumen Ejecutivo

En el informe se describe el mercado de los medicamentos por condición de venta con receta o sin receta y por tipo de comercialización marca, similar, marca propia y genérico. La información utilizada proviene de IMS Health, Ministerio de Salud e Instituto de Salud Pública. Los principales resultados son:

- **34,1% han crecido los ingresos de las farmacias en 5 años:** En el 2008 las ventas fueron de 545.446 millones de pesos y alcanzaron a 731.424 millones de pesos en el 2012.
- **Mayor preponderancia de los medicamentos de venta con receta:** Un 76,7% de los ingresos y un 63,1% de las unidades vendidas corresponde a medicamentos con receta.
- **Ingresos por medicamentos de marca y similares predominan:** Un 46,5% de los ingresos por medicamentos son por venta de similares y un 41,1% por medicamentos de marca. El 12,3% restante se reparte entre marcas propias y genéricos.
- **23,1% ha subido el precio de los medicamentos en cinco años:** Entre el año 2008 y 2012, se presentó un alza de un 26,2% en los medicamentos con receta y un 17,3% sin receta.
- **Cae comercialización de genéricos:** Entre el 2008 y el 2012, las unidades vendidas de genéricos cayeron en un 14,6% en las tres principales cadenas farmacéuticas.
- **Mayor crecimiento en medicamentos de marca propia:** En los últimos 5 años, los ingresos de las farmacias aumentaron un 100,7% en medicamentos de marca propia, un 34,9% en medicamentos de marca, un 28,7% en similares y un 20,0% en genéricos.
- **Iniciativa legislativa del Poder Ejecutivo busca revertir situación actual:** En el Proyecto de Ley de reforma al Código Sanitario se incluyó una indicación que autoriza la comercialización de medicamentos de venta directa en establecimientos comerciales, la cual ampliará la cobertura y reducirá los precios.
- **Un 8,2% promedio bajarían los precios de medicamentos de venta directa:** De aprobarse el Proyecto de Ley, los precios de medicamentos bajarían entre un 5% y un 16% debido a la mayor competencia.

1. Introducción

El presente documento busca caracterizar al mercado de medicamentos en Chile en base a la información de mercado de las tres principales cadenas farmacéuticas, las cuales concentran en torno al 95% de las ventas del mercado farmacéutico del país.

Se estudia el nivel de acceso a medicamentos, el comportamiento de los precios y los productos de mayor comercialización, utilizando información proveniente de IMS Health¹, Ministerio de Salud e Instituto de Salud Pública.

En Chile, los medicamentos presentan distintas condiciones de venta determinadas en base a sus componentes activos, ya que estos pueden generar diversas condiciones de dependencia, toxicidad y riesgo a la población por mal uso. De esta forma, el mercado de los medicamentos se encuentra regulado por Instituto de Salud Pública (ISP), servicio gubernamental que depende del Ministerio de Salud, quien es responsable de la autorización de comercializar medicamentos y determina los riesgos que éstos presentan asignándolos en determinadas categorías de cuidado.

El estudio describe la normativa sanitaria que regula la venta de medicamentos en Chile. A continuación, se analiza la estructura del mercado de los medicamentos en Chile y se presenta la indicación al Proyecto de Ley de Reforma al Código Sanitario que permitiría la venta de medicamentos sin receta en el comercio establecido. Finalmente, se presentan las conclusiones del estudio.

2. Regulación sobre venta de medicamentos

La normativa vigente² establece que los establecimientos que pueden comercializar medicamentos son las farmacias y los almacenes farmacéuticos.

Además, la normativa establece las condiciones de venta de los medicamentos en nuestro país, las que dependen de los riesgos que éstos representen para la salud de las personas. La denominación de los productos farmacéuticos son "venta directa", "venta bajo receta médica simple", "venta bajo receta médica retenida" y "venta bajo receta cheque".

En particular, los medicamentos con condición de venta directa son aquellos que se expenden sin necesidad de presentar una receta médica. En el análisis se segmenta entre los medicamentos de venta directa y los de venta con receta, indistintamente del tipo de receta médica.

Para que a un medicamento tenga la condición de venta directa se exige que cumpla con los criterios de seguridad y eficacia que se encuentran contenidos en la Resolución

¹ Consultora internacional líder en información y análisis del sector salud.

² Decreto 466 del Ministerio de Salud de 1984. Reglamento de Farmacias, Droguerías, Almacenes Farmacéuticos, Botiquines y Depósitos autorizados.

Exenta N° 1133 de 2001, y sus modificaciones posteriores, del Ministerio de Salud. Estos son:

- a) Su eficacia debe haber sido comprobada en el registro sanitario.
- b) No deben presentar riesgos de uso indebido, abuso, adicción o tolerancia.
- c) Los efectos secundarios que eventualmente puedan presentar, no deben ser severos, siendo reversibles al suspender la administración del medicamento.
- d) Presentar amplio margen terapéutico y características cinéticas y dinámicas que eviten la acumulación en el organismo.
- e) Contener principios activos solos o asociados en concentraciones e indicaciones específicas. Al efecto, cada uno de ellos, por separado, debe cumplir con los criterios aprobados por la autoridad.
- f) Experiencia de uso de a lo menos 5 años consecutivos en Chile como medicamento de venta con receta médica y experiencia de uso como medicamento de venta directa en Estados Unidos de América o la Unión Europea de a lo menos 5 años consecutivos previos o posteriores a su registro sanitario en Chile; o experiencia de uso de a lo menos 10 años consecutivos en Chile con receta médica, si la experiencia de uso como medicamento de venta directa en Estados Unidos de América o países de la Unión Europea, previa o posterior a su registro sanitario en Chile, es inferior a 5 años.

Además, se establece que el uso de los medicamentos autorizados para venta directa debe prevenir o atenuar síntomas de fácil reconocimiento o destinarse al tratamiento de enfermedades leves de fácil identificación, correspondiendo su utilización en períodos breves y definidos.

3. Estructura del mercado farmacéutico en Chile

En Chile existen 2.659 farmacias, de las cuales cerca de un 60% pertenece a las tres principales cadenas farmacéuticas que concentran en torno a un 95% del valor de venta de los medicamentos.

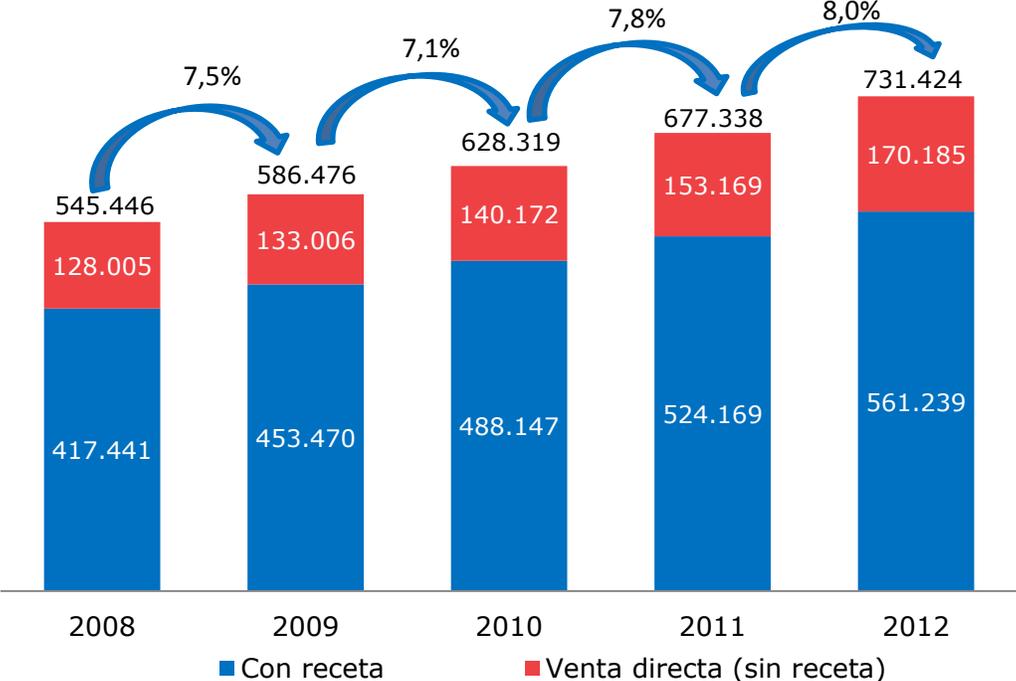
Durante el año 2012 las tres principales cadenas farmacéuticas del país tuvieron ingresos por 731.425 millones de pesos (1.502 millones de dólares³) con un crecimiento anual de un 8,0% respecto al 2011. En los últimos cinco años, las ventas crecieron un 34,1%, pasando de vender 545.446 millones de pesos (1.059 millones de dólares) el 2008 a 731.425 millones el 2012.

³ Conversión al tipo de cambio promedio de cada año.

Respecto a la condición de venta de los productos, el ingreso en medicamentos comercializados con receta médica fue de 561.239 millones de pesos (1.152 millones de dólares) el año 2012, mientras que el ingreso en medicamentos de venta directa fue de 170.185 millones de pesos (349 millones de dólares).

Se debe tener en cuenta que estas cifras consideran sólo la venta de medicamentos y no considera la venta de otros productos tales como higiene personal, artículos de tocador y cosméticos entre otros.

Gráfico 1: Mercado de los medicamentos
(Millones de pesos de cada año)



Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

Para estudiar en más detalle el mercado de los medicamentos se utilizan dos categorías de análisis. La primera es separar los medicamentos en las categorías de venta con receta médica y venta directa, y la segunda es separar a los medicamentos en marca comercial, similares, marca propia de las farmacias y genéricos.

3.1. Medicamentos según condición de venta

La condición de venta de un medicamento es definida por el ISP en base a las condiciones antes mencionadas. Los productos se separan en dos grupos, medicamentos de venta directa y medicamentos de venta bajo receta médica.

El ISP registra la existencia de 15.411 productos catalogados como medicamentos, los que incluyen un mismo fármaco en distintas presentaciones y concentraciones. De los



productos registrados, 2.431 son medicamentos de venta directa, que corresponden a un 15,8% del total; y 12.980 medicamentos tienen condición de venta bajo algún tipo de receta médica, que corresponden a un 84,2% del total.

Tabla 1: Tipos de medicamentos registrados en el ISP

Tipo de producto	Número	Participación
Venta Directa (sin receta médica)	2.431	15,8%
Venta con receta médica	12.837	83,3%
Uso Exclusivo Establecimientos Asistenciales	143	0,9%
Total	15.411	100%

Fuente: Instituto de Salud Pública.

En relación a la participación de mercado según ingresos por venta en el año 2012, los medicamentos de venta directa representaron un 23,3%, mientras que los medicamentos con receta corresponden al 76,7% de los ingresos.

Tabla 2: Participación de mercado según condición de venta (Porcentaje sobre el total de ingresos)

	2008	2009	2010	2011	2012
Venta con receta	76,5%	77,3%	77,7%	77,4%	76,7%
Venta directa	23,5%	22,7%	22,3%	22,6%	23,3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

Lo anterior, ilustra la importancia que constituye la venta de medicamentos con receta médica para las cadenas farmacéuticas, representando más de tres cuartos de sus ingresos.

Además, el precio de los medicamentos con receta es mayor que en los medicamentos de venta directa. El precio promedio de los primeros alcanzó a \$3.678 por unidad y en los segundos fue de \$1.908 en el año 2012.

Respecto a las unidades vendidas, entre el 2008 y 2012 hubo un leve aumento en la participación de los medicamentos de venta directa desde un 35,5% a un 36,9%.



Tabla 3: Participación de mercado según condición de venta
(Porcentaje sobre el total de unidades vendidas)

	2008	2009	2010	2011	2012
Venta con receta	64,5%	63,7%	62,6%	62,5%	63,1%
Venta directa	35,5%	36,3%	37,4%	37,5%	36,9%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

En cuanto a la evolución del mercado de los medicamentos se observa un crecimiento en torno a un 34,1% en los últimos cinco años.

Tabla 4: Evolución del valor vendido de medicamentos según condición de venta
(Variación porcentual respecto año anterior, ingresos en pesos)

	2009	2010	2011	2012	Variación 2008-12
Venta directa (sin receta)	3,9%	5,4%	9,3%	11,1%	33,0%
Venta con receta	8,6%	7,6%	7,4%	7,1%	34,4%
Total	7,5%	7,1%	7,8%	8,0%	34,1%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

Asimismo, el precio de los medicamentos en los últimos cinco años ha subido un 23,1%, con un alza de un 26,2% en los medicamentos con receta y un 17,3% en los medicamentos de venta directa. No obstante, en los últimos dos años el alza ha sido más fuerte en medicamentos sin receta.

Tabla 5: Evolución del precio promedio de los medicamentos según condición de venta
(Variación porcentual respecto año anterior)

	2009	2010	2011	2012	Variación 2008-12
Venta directa	1,2%	-0,2%	7,1%	8,5%	17,3%
Venta con receta	9,9%	6,8%	5,5%	1,9%	26,2%
Total	7,3%	4,5%	5,8%	3,7%	23,1%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

Por su parte, el volumen de unidades vendidas ha presentado una tendencia al alza, aumentando en un 9,0% las unidades comercializadas de medicamentos entre el 2008 y el 2012. Esta alza se explica principalmente por un aumento de un 13,3% en los medicamentos de venta directa, mientras que los medicamentos con receta crecieron un 6,6%. No obstante, en el año 2012 destaca el crecimiento en las ventas de los medicamentos con receta, los que duplicaron el crecimiento de los remedios de venta directa.

Tabla 6: Evolución de unidades vendidas de medicamentos según condición de venta (Variación porcentual respecto año anterior)

Condición de venta	2009	2010	2011	2012	Variación 2008-12
Venta directa (sin receta)	2,7%	5,6%	2,0%	2,4%	13,3%
Venta con receta	-1,1%	0,8%	1,8%	5,1%	6,6%
Total	0,2%	2,5%	1,9%	4,1%	9,0%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

3.2. Medicamentos según tipo de comercialización

Las farmacias comercializan los medicamentos bajo cuatro tipos y nombres comerciales, marca (laboratorio produce el fármaco y es dueño de la patente), similares⁴ (utilizan una patente desarrollada por otro laboratorio), marcas propias (producidos por los laboratorios de cada farmacia) y genéricos⁵. A los medicamentos similares, marca propia y genéricos se le exige ser bioequivalentes⁶ con el medicamento original o de marca.

Los productos de mayor participación en cuanto a ingresos de las tres principales cadenas farmacéuticas fueron los medicamentos similares con un 47%, marcas con un 41%, marcas propias con un 7% y los genéricos con un 5%.

En los últimos cinco años, la participación de los medicamentos de marca se ha mantenido relativamente estable y se observa una leve baja en los medicamentos similares. Además, se constata una disminución en la participación de los medicamentos genéricos desde un 5,9% a un 5,3% y un alza en las marcas propias desde un 4,7% a un 7,0%.

Destacar, que el año 2008 los medicamentos de marca propia representaban la menor participación de las ventas de las farmacias, mientras que superan a los genéricos en el año 2012.

⁴ Estos corresponden a medicamentos fabricados por un laboratorio distinto al que es dueño de la patente del medicamento a nivel mundial.

⁵ Los genéricos, a diferencia de los otros medicamentos, se venden por el nombre de su componente activo y no por el nombre comercial del producto.

⁶ Son aquellos medicamentos que presentan la misma eficacia que el elaborado por el laboratorio que posee la patente. En Chile la bioequivalencia está garantizada por el ISP.

Tabla 7: Participación de mercado según tipo de comercialización
(Porcentaje sobre el total de ingresos)

	2008	2009	2010	2011	2012
Marca	41,0%	41,6%	41,7%	42,0%	41,3%
Similar	48,4%	47,3%	46,7%	46,4%	46,5%
Marca propia	4,7%	5,1%	5,8%	6,0%	7,0%
Genérico	5,9%	6,0%	5,8%	5,6%	5,3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

El cambio observado en la participación de los medicamentos genéricos y marcas propias se hace más evidente al analizar la participación por unidades vendidas en las tres principales cadenas de farmacias. El año 2008 los medicamentos de marca propia correspondían a un 8,3%, subiendo a un 12,3% el 2012. Por su parte, los medicamentos genéricos bajaron su participación desde un 36,3% a un 28,5% entre el 2008 y 2012.

Tabla 8: Participación de mercado según tipo de comercialización
(Porcentaje sobre unidades vendidas)

	2008	2009	2010	2011	2012
Marca	18,5%	19,0%	19,5%	20,7%	20,6%
Similar	36,9%	37,9%	38,2%	38,9%	38,6%
Marca propia	8,3%	9,1%	11,0%	11,1%	12,3%
Genérico	36,3%	34,0%	31,3%	29,3%	28,5%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

La mayor participación que ostentan los medicamentos de marca y similares se explica por su variedad y porque éstos son los de mayor precio unitario. En promedio, los medicamentos similares y de marca tuvieron un precio de \$3.641 y \$6.061 el año 2012, respectivamente, mientras que los medicamentos de marca propia tuvieron un precio promedio de \$1.716 y los genéricos de \$562.

En relación a los ingresos por ventas, el mayor crecimiento en los últimos años se ha dado en los productos de marcas propias con un 100% de aumento entre el 2008 y 2012, mientras que el menor crecimiento en los ingresos ocurre en los productos genéricos. Si bien estos últimos han aumentado su precio en un 40,5%, ha caído el número de unidades vendidas y su precio es significativamente inferior al de los otros tipos de fármacos, lo que explica el menor crecimiento y el notorio menor interés de las farmacias de comercializar estos productos.

Tabla 9: Evolución de valor vendido de medicamentos según tipo de comercialización
(Variación porcentual respecto año anterior, ingresos en pesos)

Tipo de producto	2009	2010	2011	2012	Variación 2008-12
Marca	9,1%	7,3%	8,7%	6,1%	34,9%
Similar	5,0%	5,9%	7,0%	8,1%	28,7%
Marca Propia	16,8%	22,4%	11,2%	26,2%	100,7%
Genérico	9,6%	3,1%	4,3%	1,8%	20,0%
Total	7,5%	7,1%	7,8%	8,0%	34,1%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

En cuanto a la evolución de los precios de los medicamentos por tipo de producto, las mayores alzas se observan en los medicamentos genéricos que han aumentado su valor en un 40,5% en los últimos cinco años y en los medicamentos de marcas propias de las cadenas farmacéuticas que aumentaron un 23,5% en los últimos años.

Lo anterior, refleja que los precios de los medicamentos más baratos (genéricos y marcas propias) han tendido a acercarse a los medicamentos más caros (marca y similares).

Tabla 10: Evolución del precio promedio de los medicamentos según tipo de comercialización
(Variación porcentual respecto año anterior)

Tipo de producto	2009	2010	2011	2012	Variación 2008-12
Marca	6,3%	1,7%	0,7%	2,4%	11,5%
Similar	1,9%	2,4%	3,2%	4,7%	12,8%
Marca propia	5,9%	-1,1%	8,0%	9,1%	23,5%
Genérico	16,8%	9,4%	9,2%	0,7%	40,5%
Total	7,3%	4,5%	5,8%	3,7%	23,1%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

En relación a las unidades vendidas de los medicamentos, es posible observar que los medicamentos de marcas propias crecieron un 62,6% y la comercialización de genéricos disminuyó en un 14,6%.

Al respecto, se puede observar que la estrategia de comercialización que se ha seguido en el mercado de medicamentos es potenciar la venta de medicamentos de marcas propias, donde las cadenas de farmacias obtienen un mayor margen de comercialización y les permite generar fidelización con la empresa y no sólo con el fármaco que es producido por un laboratorio.

Tabla 11: Evolución de unidades vendidas de medicamentos según tipo de comercialización
(Variación porcentual respecto año anterior)

Tipo de producto	2009	2010	2011	2012	Variación 2008-12
Marca	2,6%	5,5%	7,9%	3,6%	21,0%
Similar	3,1%	3,4%	3,7%	3,3%	14,1%
Marca propia	10,3%	23,7%	2,9%	15,7%	62,6%
Genérico	-6,2%	-5,8%	-4,5%	1,1%	-14,6%
Total	0,2%	2,5%	1,9%	4,1%	9,0%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

3.3. Uso racional y medicación responsable

La Organización Mundial de la Salud (OMS) establece que los gobiernos deben procurar un uso racional de los medicamentos, esto se define como que:

"Los pacientes reciban los fármacos apropiados para sus necesidades clínicas, con dosis ajustadas a su situación particular, durante un periodo adecuado de tiempo y al mínimo costo posible para ellos y para la comunidad".

En relación con los lineamientos de la OMS, Chile tiene una Política Nacional de Medicamentos que incluye el uso racional de estos y la medicación responsable, en ella se menciona que se debe:

"Asegurar la disponibilidad y acceso a toda la población a los medicamentos indispensables contenidos en el Formulario Nacional, de eficacia y calidad garantizada, seguros, de costo accesible y cuyo uso racional lleva a conseguir los máximos beneficios tanto en la salud de las personas como en el control del gasto que ellos representan".

No obstante, la situación actual del mercado de los medicamentos no logra cumplir con las premisas señaladas anteriormente, razón por la cual se requiere un perfeccionamiento de la Ley.

Actualmente, la ciudadanía percibe que el mercado de farmacias es poco competitivo y que debiera ser más transparente y cercano por su vital importancia para la población. Además, la disponibilidad de medicamentos en las condiciones actuales va en contra de algunos objetivos de salud pública, ya que la provisión de medicamentos es limitada o escasa en varias comunas.

El presente informe muestra que la incorporación de cambios regulatorios podrían ampliar los lugares de compra de medicamentos, respetando las medidas sanitarias.

3.3.1. Lugares de compra de medicamentos

Según la Encuesta Nacional de Uso Racional de Medicamentos realizada por el Ministerio de Salud el año 2011, un 71% de la población compra medicamentos en farmacias y almacenes farmacéuticos, lugares que cuentan con el permiso de la autoridad sanitaria; y el 29% restante de la población lo hace en lugares no autorizados como quioscos, ferias y comercio ambulante, los que no cumplen con las medidas sanitarias y abastecen a la población más pobre del país.

Por lo tanto, tres de cada diez chilenos compra medicamentos en lugares que no se encuentran especialmente habilitados para ello. En general, adquieren medicamentos que son de uso común sin receta médica y a veces compran medicamentos que sí la requieren. Además, la venta de medicamentos se realiza en lugares precarios y con deficientes condiciones sanitarias visitados por la población más vulnerable, quienes tienen acceso limitado a las farmacias⁷.

Entre otras razones, esto ocurre por desconocimiento y falta de información en la población sobre el uso racional de los medicamentos. Al respecto, limitados puntos de acceso coartan las posibilidades de informarse y desincentivan a que el consumidor analice con mayor cuidado las condiciones sanitarias y económicas de los medicamentos que adquiere.

3.3.2. Gasto en medicamentos

Los medicamentos registrados en Chile se dividen en 266 clases terapéuticas. Las cinco primeras representan el 20,5% del total de ventas de las farmacias y las 20 más importantes explican casi un 50% de las ventas del mercado⁸.

La clase terapéutica que generan mayores ingresos a las tres principales cadenas de farmacias es la hormona anticonceptiva femenina con un 6,4% de las ventas del año 2012. Luego, los analgésicos no narcóticos con un 3,9%, los antirreumáticos con un 3,8%, los antidepresivos con un 3,4% y productos dermatológicos con un 3,1%. Estos productos son de uso relativamente común, pero los productos dermatológicos son sólo de venta directa y concentran un 11,7% de las ventas de ese tipo.

Otros productos que se comercializan sin receta y representan un porcentaje significativo de las ventas de las farmacias en medicamentos de venta directa son Emolientes y Protectores con un 11,6%, Analgésicos no narcóticos⁹ con un 9,8% y Antigripales con un 5,1%.

Según un estudio de Jorge Alé Chilet¹⁰, la elasticidad precio de los medicamentos de venta directa en Chile se encuentra entre -0,32 y -5,11. Considerando un efecto de

⁷ Ver Boletín del Ministerio de Economía sobre relación de farmacias y pobreza.

⁸ En el anexo se presentan las clases terapéuticas más comercializadas para medicamentos con y sin receta.

⁹ Hay analgésicos no narcóticos que se comercializan sin receta médica y otros que requieren de ésta.

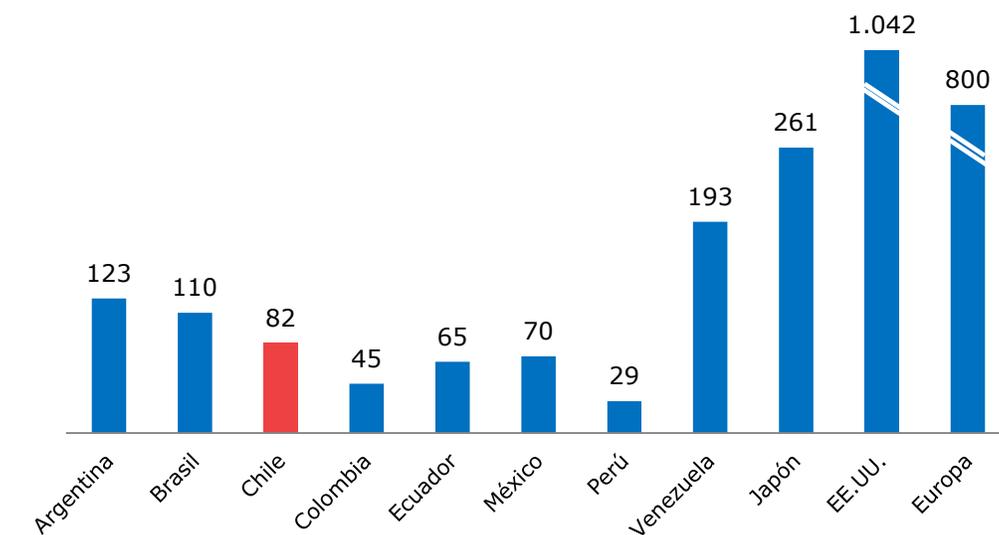
¹⁰ Efecto en los precios por la venta de medicamentos no éticos en supermercados, Febrero 2012.

aumento en la competencia gracias al Proyecto de Ley, se generaría una reducción de los precios entre un 5% a un 16% en dichos medicamentos, por lo cual la reducción promedio sería de 8,2%.

Adicionalmente, se debe considerar que el gasto en medicamentos en el país irá aumentando a medida que continúe el desarrollo económico. Actualmente, en Chile se tiene un gasto de 82 dólares per cápita, mientras que en Europa el gasto alcanza a 261 dólares per cápita y en EE.UU. a 1.042 dólares per cápita. Destacar, que el gasto per cápita en medicamentos en Chile es inferior al gasto que se realiza en Argentina, Brasil y Venezuela.

Lo anterior, permite vislumbrar el potencial de crecimiento de la industria farmacéutica que actualmente en nuestro país se encuentra altamente concentrada en tres cadenas, las que sin duda querrán aprovechar las oportunidades de este crecimiento.

Gráfico 2: Gasto per cápita en medicamentos, comparación internacional (Valores en dólares 2012)



Fuente: IMS Health, World Review, Cartagena 2012.

4. Iniciativa legislativa de venta directa de medicamentos en el comercio

El Ministerio de Economía presentó una indicación al Proyecto de Ley que modifica el Código Sanitario en lo referente a la regulación de las farmacias y los medicamentos¹¹ a fines de enero del 2013. La indicación establece la autorización de venta de medicamentos sin receta -venta directa- en el comercio establecido, toda vez que se cumplan las condiciones sanitarias que establezca el Ministerio de Salud.

El objetivo de la medida es acercar la disponibilidad de medicamentos de bajo riesgo a la población y promover el cuidado responsable de la ciudadanía.

¹¹ Boletines N°s. 6.523-11, 6.037-11, 6.331-11 y 6.851-11, refundidos

Los comercios autorizados para la venta de medicamentos serían: almacenes, mini-markets, tiendas de conveniencia en estaciones de servicio y supermercados, que pueden tener horarios extendidos de funcionamiento y se encuentran distribuidos ampliamente en todo el país.

En la indicación del Ejecutivo se considera que los medicamentos de venta directa deberán presentarse en envases que contengan en su exterior la indicación terapéutica necesaria para adoptar la decisión de compra y asegurar una adecuada administración, en conformidad a lo que señale el reglamento. Además, los envases deberán contar con sellos que permitan verificar si el contenido ha sido manipulado.

Si la presentación de los medicamentos es acorde con las medidas propuestas, los medicamentos de venta directa podrán estar disponibles en repisas, estanterías o góndolas que permitan el acceso directo sin necesidad de recurrir a un dependiente del local para la compra de los productos. Para ello, se debe considerar también medidas de resguardo para evitar su alcance y manipulación por niños.

Al efecto, la puesta a disposición al público deberá efectuarse en un área especial y exclusivamente destinada para ello, para así permitir su adecuada conservación y almacenamiento. Dicha área deberá contar con:

- i. Infografías en espacios visibles al público que permitan la lectura de una advertencia sobre el adecuado uso y dosificación de medicamentos con condición de venta directa.
- ii. Mantener en un lugar visible al público, números telefónicos de líneas existentes que provean gratuitamente información toxicológica, ya sea de servicios públicos o privados.

La información que se entregue a los consumidores por medio de las infografías y líneas telefónicas será aprobada por resolución del Ministro de Salud. Asimismo, el establecimiento comercial que desee vender medicamentos deberá contar con la autorización expresa del Ministerio de Salud. Finalmente, la fiscalización y sanción de los referidos establecimientos se realizará por el Instituto de Salud Pública (ISP).

Finalmente, la mayor competencia en el mercado de medicamentos generará una disminución en los precios, aumento en la disponibilidad física en el comercio establecido que cumplan con las medidas sanitarias y mayor cobertura en horario nocturno o inhábil.

5. Conclusiones

El mercado de los medicamentos es relevante en nuestro país por las necesidades terapéuticas de la población. Durante el año 2012, las tres principales cadenas de

farmacias concentraban en torno al 95% del mercado con ventas por más de 1.500 millones de dólares sólo en medicamentos.

En base al análisis, se verifica la necesidad de reformar el sistema de comercialización de medicamentos de venta directa, con el fin de acercar la provisión de éstos al público general, mejorar la educación y conciencia de la medicación responsable y evitar riesgos sanitarios por el no cumplimiento de la normativa vigente.

Además, la autoridad sanitaria tiene un completo lineamiento para identificar los riesgos e implicancias de los distintos tipos de medicamentos. Según el ISP, los medicamentos de venta directa corresponden a un 15,8% y los de venta con receta médica a un 84,2% del total.

En la actualidad, las familias no pueden realizar una fácil y rápida comparación por tipo de comercialización de medicamentos (marca, similar, marca propia y genérico) y no pueden elegir libremente el medicamento a consumir, ya que éstos se encuentran tras un mostrador y requieren de la interacción con un dependiente del local. Asimismo, es necesario considerar que el 29% de la población adquiere medicamentos en ferias sin ningún tipo de resguardo sanitario.

Finalmente, como una forma de corregir estas distorsiones en el mercado de medicamentos y aumentar la disponibilidad al público, surge la iniciativa legal que autoriza la venta de medicamentos que tengan la condición de venta directa en establecimientos comerciales. La indicación del Ejecutivo en discusión parlamentaria permitirá la venta de medicamentos de uso común y de bajo riesgo toxicológico en el comercio establecido, lo cual mejorará el acceso a los más vulnerables, contribuirá a aumentar la competencia y disminuirá los precios de los medicamentos.

ANEXO: Participación de las Clases terapéuticas según ingresos por venta

Tabla 12: 20 Clases terapéuticas más comercializadas, total mercado medicamentos (Ingresos por venta en pesos)

Clase terapéutica	Participación 2011	Participación 2012
1 Hormonas Anticonceptivas	6,2%	6,4%
2 Analgésicos no narcóticos, antipiréticos	4,1%	3,9%
3 Antirreumáticos no esteroideal	3,8%	3,8%
4 Antidepresivos y equilibrantes	3,5%	3,4%
5 Otros productos dermatológicos	2,7%	3,1%
6 Alimentos infantiles	3,0%	3,1%
7 Emolientes y protectores	2,9%	3,0%
8 Antigripales excipientes antiinflamatorios	2,5%	2,5%
9 Antiepilépticos	2,5%	2,4%
10 Anti ulcerosos	1,9%	1,8%
11 Antihistamínicos	1,9%	1,7%
12 Reguladores del colesterol y triglicéridos	1,8%	1,7%
13 Antidiabéticos biguadina	1,5%	1,7%
14 Penicilinas, amplio espectro	1,6%	1,5%
15 Angiotensina II Antagonist Combinado (hipertensión)	1,5%	1,5%
16 Otros productos musculares y esqueléticos	1,4%	1,4%
17 Antipsicóticos	1,4%	1,3%
18 Antivirales VIH	1,1%	1,3%
19 Productos contra disfunción eréctil	1,2%	1,2%
20 Polivitamínicos con minerales	1,1%	1,1%
Sub total 20 más importante	47,2%	47,5%
Otros	52,8%	52,5%
Total	100%	100%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

Tabla 13: 20 Clases terapéuticas más comercializadas, medicamentos con receta médica
(Ingresos por venta en pesos)

Clases terapéuticas	Participación 2011	Participación 2012
1 Hormonas Anticonceptivas	8,0%	8,3%
2 Antirreumáticos no esteroideal	4,5%	4,4%
3 Antidepresivos y equilibrantes	4,5%	4,4%
4 Antiepilépticos	3,2%	3,1%
5 Alimentos infantiles	2,8%	2,8%
6 Anti ulcerosos	2,4%	2,3%
7 Antihistamínicos	2,4%	2,3%
8 Reguladores del colesterol y triglicéridos	2,3%	2,2%
9 Antidiabéticos biguadina	2,0%	2,2%
10 Analgésicos no narcóticos, antipiréticos	2,1%	2,2%
11 Penicilinas, amplio espectro	2,0%	1,9%
12 Angiotensina II Antagonist Combinado (hipertensión)	1,9%	1,9%
13 Antipsicóticos	1,8%	1,7%
14 Antigripales excipientes antiinflamatorios	1,6%	1,7%
15 Antivirales VIH	1,5%	1,7%
16 Productos contra disfunción eréctil	1,5%	1,5%
17 Otros productos musculares y esqueléticos	1,5%	1,5%
18 Angiotensina II Antagonist Solo (hipertensión)	1,4%	1,4%
19 Antitusígenos	1,4%	1,3%
20 Agentes Beta-Bloqueadores solos	1,2%	1,2%
Sub total 20 más importante	49,8%	50,0%
Otros	50,2%	50,0%
Total	100%	100%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.

Tabla 14: 20 Clases terapéuticas más comercializadas, medicamentos de venta directa (sin receta)
(Ingresos por venta en pesos)

Clases terapéuticas	Participación 2011	Participación 2012
1 Otros productos dermatológicos	10,2%	11,7%
2 Emolientes y protectores	11,4%	11,6%
3 Analgésicos no narcóticos, antipiréticos	11,0%	9,8%
4 Antigripales excipientes antiinflamatorios	5,3%	5,1%
5 Alimentos anti obesidad	3,6%	4,4%
6 Estomatológicos	4,3%	4,1%
7 Alimentos Infantiles	3,7%	3,8%
8 Expectorantes	4,0%	3,8%
9 Antiácidos anti flatulencia	3,4%	3,0%
10 Laxantes	2,9%	2,8%
11 Polivitamínicos con minerales	2,5%	2,8%
12 Inhibientes agregación plaquetaria	2,7%	2,5%
13 Cicatrizantes	2,3%	2,3%
14 Tónicos	2,0%	2,3%
15 Descongestionante faringe	2,2%	2,2%
16 Anti reumatismos y analgésicos tópicos	1,7%	1,7%
17 Test de embarazo y ovulación	1,5%	1,5%
18 Otros productos no terapéuticos	1,6%	1,5%
19 Anti reumatismos no esteroidales	1,5%	1,5%
20 Antimicóticos dermatológicos	1,6%	1,4%
Sub total 20 más importante	79,4%	79,9%
Otros	20,6%	20,1%
Total	100%	100%

Fuente: IMS Health y Ministerio de Salud.