

## Nombres, nombres y... nombres



POR ALBERTO AGUILAR

aguilaralberto@prodigy.net.mx

### Nuevo modelo de abasto de AstraZeneca ruptura a control de mercado por mayoristas y equidad a pequeñas farmacias

\* Temporada de verano en riesgo y calculan baja hasta de 4% en turismo por epidemia; empresas a medio gas; CCE propuesta y se complica más para paros; Canaco con Economía y ayer con GDF; vacunas prueba superada

**H**ACE UNOS DÍAS le platicaba del nuevo modelo de distribución para sus medicamentos que arrancó en el mercado privado del país AstraZeneca que lleva **Ricardo Alvarez Tostado**.

El tema surgió a partir de algunas preocupaciones que éste generó a propósito de un precio único con el que ya se manejan sus productos al consumidor en cualquier punto de venta en donde se ofrecen.

El mecanismo que entró en funcionamiento la semana pasada tras año y medio de análisis, es interesante puesto que se trata de uno de los primeros esfuerzos que hay de una firma farmacéutica por recuperar el control de la distribución de sus productos. No descarte que otras firmas le sigan.

Por estos días Roche de **Miguel Múnera** también modificó su esquema.

En el caso de la multinacional acaba de concluir una subasta en la que asignó a Nadro de **Pablo Escandón** el abasto en autoservicios, a Saba de **Manuel Saba** en farmacias independientes, a Fármacos Especializados de **Antonio Pérez y Pérez** en grandes cadenas y a Marzam que lleva **Rafael Couttolenc** en las pequeñas.

AstraZeneca invierte al año 40 millones de dólares en comercialización. Cuenta con 780 agentes en permanente contacto con 38 mil doctores del país.

El problema es que sus medicamentos, de manera reiterada, no estaban en todas las farmacias y los precios de un mismo producto variaban de forma significativa, dado el modelo de distribución actual con más de 25 años de vigencia.

Fue así que decidió eliminar a la distribución del precio al público, para manejarla vía una tarifa que paga el laboratorio, condicionada a que sus medicamentos lleguen eficazmente al destino final.

Los cuatro distribuidores tendrán la relación con los mercados señalados, pero sin afectar el precio al público, que tendrá incorporado un 20 por ciento de descuento parejo.

Hoy lo que sucede es que por ejemplo algunas cadenas de autoservicio rematan el medicamento y ofrecen más del 30 por ciento de descuento, convirtiéndolo en un generador de tráfico.

Hay una guerra de descuentos en la distribución, desorden en precios al público, erosión en el margen para la farmacia independiente y en general alientes para crear oligopolios en detrimento del pequeño negocio y el consumidor.

No en balde se calcula que en los últimos 15 años el universo de pequeñas farmacias se ha reducido de 22 mil a 7 mil, en tanto que el margen de distribución se ha elevado del 18 al 25 por ciento.

Del precio de un medicamento 53 por ciento es para el laboratorio y el resto corresponde al distribuidor, esto es mayoristas, autoservicios, grandes, medianas y pequeñas cadenas de farmacias.

Lo peor es que son los mayores centros urbanos y por ende los segmentos de mayor poder de compra, los que se benefician de los más altos descuentos en detrimento de las zonas rurales a las que llega

únicamente el pequeño comercio.

El nuevo esquema de AstraZeneca y que se ubica como un punto de inflexión, va a permitir justamente que la pequeña farmacia ofrezca sus productos al mismo precio que la cadena más grande



Fecha <b>28.04.2009</b>	Sección <b>Finanzas</b>	Página <b>3</b>
----------------------------	----------------------------	--------------------

o los autoservicios.

Es más, el laboratorio con sede en Londres, presencia en más de 100 países y que preside **David Brennan** podrá en un momento dado otorgar descuentos adicionales directos al consumidor.

AstraZeneca cuya facturación mundial es de 31 mil 600 millones de dólares y que se sustenta en especialidades como cáncer, neurología, cardiología, gastrointestinal, infecciones y sistema respiratorio, espera tener mejor cobertura en el mercado, continuidad en el abasto, compra justa para el consumidor y menor dependencia de los grandes mayoristas, al garantizar un esquema equitativo a la farmacia independiente.

Por supuesto que no requiere de ningún aval de la CFC que lleva **Eduardo Pérez Motta**, puesto que su participación en el mercado privado, en el mejor de los casos llega al 4.5 por ciento.

⇒ **Y MIENTRAS EN** el tianguis de Acapulco **Rodolfo Elizondo** de Sectur, intentó restarle importancia a las consecuencias que traerá la epidemia de influenza a esa actividad, ayer en EU, Canadá y Europa se emitieron recomendaciones de no viajar al país. En el caso del vecino del norte, principal cliente, se habló de evitar el suelo mexicano por 3 meses. Esto podría dar al traste con la temporada de verano. Con la recesión la captación de divisas por este renglón se situaba en unos 13 mil millones de dólares, o sea una caída del 4 por ciento respecto al 2008. Especialistas no descartan que con el evento epidemiológico se sume otra baja de 3 o 4 por ciento, esto es 500 o 600 millones de dólares menos. En general el sector servicios se verá muy afectado. En cuanto a la industria habrá que estar consientes de algunos días de baja productividad por el ausentismo y las previsiones que a su vez las compañías han comenzado a tomar. Ayer, sólo como ejemplo, sirva mencionar que Coca-Cola de **Brian Smith** y la misma P&G de **Carlos Paz Soldán** trabajaron con una parte del personal en sus corporativos y se facilitó el colaborar desde casa.

⇒ **LE COMENTABA DEL** encuentro la semana pasada entre el CCE que preside **Armando Paredes** con Economía para ensanchar el alcance del programa de paros técnicos. Se consi-

dera que los 2 mil millones de pesos son insuficientes. En los próximos días el organismo cúpula presentará algunas propuestas a la subsecretaria **Lorenza Martínez**, pero de entrada se ve difícil la obtención de más fondos y no se diga la flexibilización, puesto que el plan fue diseñado para las empresas exportadoras y vinculadas.

⇒ **POR CIERTO TAMBIÉN** Canaco de **Arturo Mendicuti** hará gestiones en Economía de **Gerardo Ruiz Mateos** para lograr apoyos para las empresas comerciales y de servicios del DF, que este fin de semana se vieron seriamente afectadas por la emergencia. Ayer por lo pronto con **Marcelo Ebrard**, iniciaron pláticas para la condonación de algunos impuestos.

⇒ **SI BIEN EL** tema de vacunas de influenza es importante para la población de alto riesgo, entre ellos el personal de Salud que lleva **José Angel Córdova**, la verdad es que al detectarse que la actual epidemia es causada por un nuevo virus, se puede decir que la disponibilidad ya es un tema superado. Además el gobierno ha negociado mayores lotes de esos productos y se estima que se cuenta con el inventario suficiente. Las principales farmacéuticas vinculadas a esos temas son Roche de **Miguel Múnera**, GlaxoSmitKline a cargo de **Oswaldo Gola** y Sanofi-Aventis comandada por **Nicolás Cartier**.

**Y MIENTRAS EN EL**  
**TIANGUIS DE ACAPULCO**  
**RODOLFO ELIZONDO DE SECTUR,**  
**INTENTÓ RESTARLE IMPORTANCIA**  
**A LAS CONSECUENCIAS QUE**  
**TRAERÁ LA EPIDEMIA DE**  
**INFLUENZA A ESA ACTIVIDAD,**  
**AYER EN EU, CANADÁ Y EUROPA**  
**SE EMITIERON RECOMENDACIONES**  
**DE NO VIAJAR AL PAÍS**