

INFORME FARMACIAS CRUZ VERDE

El presente informe se hace a solicitud de Farmacias Cruz Verde, y en el mismo se entregan una serie de antecedentes que serán utilizados por la cadena para los fines que estimen pertinentes.

El orden en que se entrega la información requerida va estrictamente apegado al orden en que se nos solicitó que dicha información fuera proporcionada.

En el CD que se adjunta a este documento se adjunta la siguiente información:

a) Clasificación de Productos Farmacéuticos de acuerdo a su aplicación o finalidad o uso terapéutico y a su frecuencia u ocasión de uso

Esta clasificación se entrega en el archivo denominado "Clasificación Productos" y contiene lo siguiente:

- Numeración de 1 a n de las clases terapéuticas
- Código de la clase a tercer o cuarto nivel
- Descripción de la clase a tercer o cuarto nivel
- Frecuencia u ocasión de uso, discriminándose entre productos crónicos, agudos y semi crónicos

Para los efectos de la clasificación de los productos en diferentes clases terapéuticas IMS se guía por las indicaciones dadas por entidades americanas y europeas en tal sentido.

Las directrices que seguimos separan la aplicación o finalidad de uso de los productos en 16 grupos generales que son:

- Grupo A, Tracto Alimentario y Metabolismo
- Grupo B, Sangre y Aparato Hematopoyético
- Grupo C, Sistema Cardiovascular
- Grupo D, Dermatológicos
- Grupo G, Sistema Genitourinario y Hormonas Sexuales
- Grupo H, Preparados Hormonales Sistémicos (excluyendo Hormonas Sexuales)
- Grupo J, Anti infecciosos Sistémicos Generales
- Grupo K, Soluciones Hospitalarias

- Grupo L, Antineoplásicos y Agentes Inmunomodulares
- Grupo M, Sistema Músculo Esquelético
- Grupo N, Sistema Nervioso Central
- Grupo P, Parasitología
- Grupo R, Sistema Respiratorio
- Grupo S, Órgano de los Sentidos
- Grupo T, Agentes Diagnósticos
- Grupo V, Varios (resto)

Cabe destacar que de los grupos a primer nivel se van desprendiendo de manera sucesiva grupos de segundo nivel, tercer y cuarto nivel. A estos últimos se les denomina clases terapéuticas; las que, en función del nivel de detalle que se muestre o innovación de parte de las compañías farmacéuticas, pueden estar a tercer o cuarto nivel. Esto es lo que determina el uso terapéutico de los productos.

Pueden hacer varias clases cuyo uso sea el tratamiento de una patología como por ejemplo hipertensión, en tanto en otras ocasiones nos vamos a encontrar que productos de una misma clase tienen más de una indicación terapéutica. Ahora, la regla general es uno a uno.

Finalmente, y respecto de la clasificación de acuerdo a la ocasión o frecuencia de uso, en general se distinguen entre los productos agudos que son aquellos para tratar una patología aguda como puede ser un cuadro infeccioso; productos crónicos para el tratamiento de patologías que requieren períodos largos e incluso indefinidos de uso (osteoporosis, hipertensión); y los productos semi crónicos (los menos) en cuyos casos los plazos de tratamiento son intermedios, como por ejemplo asma de origen alérgico.

b) Relación entre IMS y las cadenas farmacéuticas y distribuidores del país

Antes de entrar a detallar el resto de los antecedentes solicitados, en las siguientes líneas se va a resumir brevemente el negocio que realiza IMS, y por consiguiente le relación de negocios que mantiene con todas las cadenas farmacéuticas de Chile y los dos principales distribuidores.

IMS Health es una compañía de origen norteamericano que tiene presencia en 110 países a nivel mundial.

Su foco de negocio es atender las necesidades de información de la Industria Farmacéutica tanto a nivel mundial como en cada uno de los países en los cuales opera.

En lo que respecta a Chile, IMS proporciona a las compañías farmacéuticas auditorías de venta de fármacos a nivel nacional y por zonas de promoción, con una frecuencia semanal, mensual o trimestral, a través de las cuales los laboratorios pueden medir su gestión, planificar actividades de promoción, medir potencial de venta de ciertas patologías, etc. Podríamos prácticamente señalar que las compañías farmacéuticas que participan en Chile bajo condiciones de "competencia perfecta".

Ahora, a los efectos de poder construir estas auditorías, IMS mantiene convenios con Farmacias Ahumada, Farmacias Cruz Verde y Farmacias Salcobrand; y con los distribuidores Socofar y Droguería Ñuñoa. Las cadenas farmacéuticas nos proporcionan con una periodicidad semanal y mensual todas las transacciones que se hayan efectuado a público durante el período respectivo. Por su parte, los distribuidores nos entregan de manera mensual las ventas que ellos hayan efectuado a farmacias independientes a lo largo del país.

Cabe destacar que a cada cadena o distribuidor además de pagárseles un canon por concepto de la entrega de esta información, se les retroalimenta (sólo a cadenas), con una frecuencia semanal y mensual, con las ventas efectuadas por cada una de ellas, el total de ventas de cadenas, y el total de ventas del mercado. Importante es el señalar que a una cadena en específico se le entrega la información de venta sólo de ella versus el total cadenas y el total mercado. Tenemos prohibido el entregar las ventas particulares de una cadena a un competidor de ella.

Finalmente, podemos señalar que las auditorías de venta que entrega IMS a la industria y la retroalimentación que se le proporciona a nuestros proveedores de información es prácticamente un censo en unidades. Para los efectos de los valores IMS funciona de la siguiente manera:

- Para las auditorías de venta que se entregan a la industria se parte del precio público pagado por el consumidor / precio de venta a farmacia de un distribuidor; se resta el IVA, se presume margen para la cadena / distribuidor; y finalmente se llega a un estimado del precio de salida del laboratorio a farmacia.

- A los efectos de retroalimentar a las cadenas se trabaja directamente con el precio público.

c) Participación de Mercado de Farmacias Cruz Verde

En archivo denominado "Participaciones 2003 2009", en la hoja "Participaciones" se proporciona la siguiente información:

- En la columna A se indica el período (mes / año)
- En la columna B se indican las ventas en unidades reportadas por Farmacias Cruz Verde para cada período
- En la columna C se indican las ventas en unidades observadas por todas las cadenas para cada período
- En la columna D se indican las ventas en unidades observadas por todos los distribuidores para cada período
- En la columna E se indican las ventas totales del mercado en unidades (cadenas + distribuidores)
- En las columnas F, G, H e I; se indican las participaciones de mercado en unidades de cada componente (Cruz Verde, Cadenas, Distribuidores, Total Mercado) para cada período
- En las columnas J, K, L y M; se indican las ventas en pesos valorizadas a precio público, registradas por Cruz Verde, Total Cadenas, Total Distribuidores y Total Mercado.
- Y en las columnas N, O, P y Q; se muestran las participaciones de mercado en valores de Cruz Verde, Total Cadenas, Total Distribuidores y Total Mercado.

Esta información se le entrega de manera semanal y mensual a todas las cadenas, ya que ellas hacen gestión con ella, y forma parte del convenio que tenemos en cuanto a retroalimentarlas con información.

d) Cantidad de SKU

En archivo denominado "Participaciones 2003 2009", en la hoja "Cantidad SKU" se informa la cantidad total de presentaciones que observaron movimiento de ventas desde enero de 2006 a diciembre de 2009.

Por SKU se entiende una presentación específica de una marca. Así por ejemplo, la Aspirina de 500mg x 20 comprimidos es un SKU y la Aspirina de 500mg x 100 comprimidos sería otro SKU.

La cantidad de presentaciones distintas de productos farmacéuticos que registran movimiento de ventas durante el período solicitado se ubica en un rango que va de los 5.400 a las 5.800.

e) Ventas 226 productos objeto de análisis por parte de la FNE

En archivo denominado "Participaciones 2003 2009", en la hoja "226 Prod. incidencia mercado" se pueden observar el comportamiento en ventas observado por los 226 productos que están siendo objeto de análisis por parte de la Fiscalía Nacional Económica.

En dicho archivo se observa mes por mes, en unidades y en valores, lo siguiente:

- Ventas totales en unidades registradas por Farmacias Cruz Verde, de los 226 productos objeto del requerimiento
- Ventas totales en unidades registradas por Farmacias Cruz Verde, de todos los SKU que registraron movimiento en dicha cadena durante el período que va de enero de 2006 a diciembre de 2009.
- Incidencia en términos de participación sobre las ventas totales de la cadena en unidades, de los 226 productos bajo análisis.
- Ventas totales en valores a precio público registradas por Farmacias Cruz Verde, de los 226 productos objeto del requerimiento
- Ventas totales en valores a precio público registradas por Farmacias Cruz Verde, de todos los SKU que registraron movimiento en dicha cadena durante el período que va de enero de 2006 a diciembre de 2009.
- Incidencia en términos de participación sobre las ventas totales de la cadena a precio público, de los 226 productos bajo análisis.
- Ventas en unidades y valores a precio público de los 226 productos en el mercado total, ventas de todos los SKU que conforman el mercado total, e incidencia de la venta de dichos 226 productos sobre el mercado total.

De esta tabla se puede deducir cuán importantes eran, ya sea en unidades o en valores, tanto para Farmacias Cruz Verde como para el mercado total, los 226 productos objeto del requerimiento.

A modo de ejemplo, podemos señalar que dichos productos representaron, en Diciembre de 2009, un 8,82% de las ventas de Cruz Verde en unidades, un 16,65% en valores; y que esos mismos índices de participación para el mercado total fueron de un 7,86% y 15,94%; respectivamente.

f) Listado 226 Productos que forman parte del requerimiento

En archivo "Participaciones 2003 2009", Hoja "226 Productos" se listan los 220 productos originales que se nos entregaran para análisis, más una presentación de Ambilan Bid de Laboratorio Chile y todas las presentaciones de Finartrit del Laboratorio Garden House. Con dichas inclusiones la lista de productos pasa a tener 226 SKU o presentaciones.

En este archivo se puede observar el código interno IMS para cada producto, el nombre, la presentación, el principio activo, el código y descripción de la clase terapéutica a la que pertenece.

g) Listado 226 Productos más competencia directa

En archivo "Participaciones 2003 2009", Hoja "Competidores" se podrá ver la lista de todos los productos que forman parte del requerimiento y su competencia más directa.

Por competencia directa se entiende un producto que tenga la misma forma farmacéutica y principio activo. Es importante destacar que en la columna D se establece si el producto forma parte del requerimiento o no.

Se indica adicionalmente el código interno IMS (NDF), el laboratorio, el código y la descripción de la clase terapéutica a la que pertenece cada producto.

h) Ventas 226 productos y competidores directos en Unidades

En archivo "Participaciones 2003 2009", Hoja "Cruz Verde Unidades" se pueden observar las ventas en unidades que han registrado en Farmacias Cruz Verde, mes por mes, tanto los productos requeridos como su competencia directa. La información se encuentra ordenada por principio activo, y dentro de cada uno se indica el nombre del producto, si es requerido o no, el principio activo, el código interno de IMS y el laboratorio.

Cabe destacar que de manera adicional se indican, para cada principio activo que está contenido en productos requeridos / no requeridos, se ha indicado el total de ventas de ese principio activo para los productos requeridos; el total de ventas de ese principio activo para los productos no requeridos; el total general de ventas para el principio activo; y finalmente la incidencia de las ventas de los productos requeridos respecto del total de ventas del principio activo.

El período informado en cuanto a las ventas en unidades registradas por Cruz Verde va de enero de 2006 a diciembre de 2009.

A su vez, en Hoja "Mercado Unidades", se pueden observar las ventas de los 226 productos requeridos y su competencia directa, para todo el mercado; lo que corresponde a lo vendido por Farmacias Ahumada, Farmacias Cruz Verde, Farmacias Salcobrand, Socofar y Droguería Ñuñoa.

El formato de salida y el período que se cubre es el mismo en relación a la hoja anterior.

i) Ventas 226 productos y competidores directos en Valores

En archivo "Participaciones 2003 2009", Hoja "Cruz Verde Valores" se pueden observar las ventas en valores a precio público que han registrado en Farmacias Cruz Verde, mes por mes, tanto los productos requeridos como su competencia directa. La información se encuentra ordenada por principio activo, y dentro de cada uno se indica el nombre del producto, si es requerido o no, el principio activo, el código interno de IMS y el laboratorio.

El período informado en cuanto a las ventas en valores registradas por Cruz Verde va de enero de 2006 a diciembre de 2009.

A su vez, en Hoja "Mercado Valores", se pueden observar las ventas de los 226 productos requeridos y su competencia directa, para todo el mercado; lo que corresponde a lo vendido por Farmacias Ahumada, Farmacias Cruz Verde, Farmacias Salcobrand, Socofar y Droguería Ñuñoa.

El formato de salida y el período que se cubre es el mismo en relación a la hoja anterior.

j) Historia Universo de Farmacias

En archivo "UniversoLocales" se podrá observar el comportamiento de las cadenas farmacéuticas en Chile, en cuanto al número de locales que han mantenido abiertos, mes por mes, y región por región, desde enero de 2003 a diciembre de 2009.

Hacemos notar que no tenemos antecedentes en cuanto al número de locales existentes con anterioridad a enero de 2003, al menos en este formato.

Adicionalmente, hay que considerar que se incluyen los locales que en algún minuto tuvo Farmalíder, cadena que posteriormente le transfirió sus locales a Farmacias Ahumada.

k) Variaciones de Precio Productos requeridos entre Noviembre de 2007 y Abril de 2008

En archivo "Variación Precios Productos Investigados", Hoja "Variación Precios Productos FNE" se encuentra la siguiente información:

- Código interno de IMS de cada uno de los productos objeto del requerimiento
- Descripción del Producto
- Laboratorio al que pertenece
- Código y Descripción Clase Terapéutica en la que participa
- Ventas en unidades para Farmacias Cruz Verde y Total Mercado, mes por mes, para el período que va de Noviembre de 2007 a Abril de 2008
- Precios Promedios a Público mensuales, mes por mes, para el período que va de Noviembre de 2007 a Abril de 2008, tanto para Farmacias Cruz Verde como para el Total Mercado
- Variaciones de precios mensuales, tomando como precio base el del mes de noviembre de 2007, para el período que va de Diciembre 2007 a Abril 2008, tanto para Farmacias Cruz Verde como para el Total del Mercado

Cabe destacar que todas las variaciones están referidas al precio que observó cada medicamento en Noviembre de 2007.

l) Variaciones de Precio Productos Competidores

En archivo "Variación Precios Productos Investigados", Hoja "Variación Precios Competidores" se encuentra la siguiente información:

- Código interno de IMS de cada uno de los productos que compiten con aquellos que son objeto del requerimiento
- Descripción del Producto
- Laboratorio al que pertenece
- Código y Descripción Clase Terapéutica en la que participa
- Ventas en unidades para Farmacias Cruz Verde y Total Mercado, mes por mes, para el período que va de Noviembre de 2007 a Abril de 2008
- Precios Promedios a Público mensuales, mes por mes, para el período que va de Noviembre de 2007 a Abril de 2008, tanto para Farmacias Cruz Verde como para el Total Mercado
- Variaciones de precios mensuales, tomando como precio base el del mes de noviembre de 2007, para el período que va de Diciembre 2007 a Abril 2008, tanto para Farmacias Cruz Verde como para el Total del Mercado

Cabe destacar que todas las variaciones están referidas al precio que observó cada medicamento en Noviembre de 2007.

m) Penetración de Genéricos en Chile

La penetración de productos genéricos en Chile es una de las más altas en el mundo, y esto obedece que desde mediados de los años 60 se impulsó la Ley del Formulario Nacional, a través del Laboratorio Chile, en esa época compañía estatal.

Lo anterior podría incidir en que el consumidor chileno esté sensibilizado respecto de los precios de los medicamentos, y de que en general existen alternativas idénticas a las que le prescribe el Cuerpo Médico.

n) Distribución de Ventas Mercado Farmacéutico Chileno

En el archivo denominado "Distribución Ventas" se pueden observar la importancia relativa de las ventas, en unidades y valores, de las farmacias independientes (venta indirecta) versus las cadenas farmacéuticas (venta directa).

El índice de evolución indica cuánto más por encima o por debajo del mercado han crecido uno u otro segmento de farmacias.

o) Actores que actualmente compiten en el Mercado Farmacéutico Chileno

Además de los distribuidores cubiertos por IMS, que son Droguería Ñuñoa y Socofar; y de las cadenas farmacéuticas que proveen información a IMS, que son Ahumada, Cruz Verde y Salcobrand; dejamos constancia que en los últimos años se han incorporado al mercado chileno dos nuevas cadenas.

Una de ellas que ha tenido éxito relativo en su ingreso es la del Dr. Simi, y la otra es la del Dr. Ahorro. Ninguna de estas dos cadenas es cubierta actualmente por las auditorías de IMS Chile.



Rodrigo Castillo Claro
Business Manager Chile