
9

Midiendo los componentes del precio

9.1 ANTECEDENTES

El precio pagado por un medicamento comprende una serie de *componentes del precio*; el Precio de Venta del Fabricante (PVF) es sólo uno de ellos. Según avanzan los medicamentos en la cadena de suministro, desde el fabricante al paciente, se van añadiendo costos adicionales al PVF. Estos componentes del precio provienen de orígenes diversos; los gastos de transporte, aranceles recaudados por el gobierno, impuestos y márgenes de venta al detalle recogidos por los intermediarios para satisfacer sus gastos y procedimientos de adquisición ineficientes. Estos cargos son a menudo elevados, constituyendo normalmente entre 30% y 45% del precio del medicamento en la dispensación, pudiendo incluso superar el 100% (1-3). Los componentes del precio son un motivo de preocupación para todos los actores involucrados en la salud pública y el acceso a los medicamentos; desde los gobiernos, organizaciones no gubernamentales (ONGs) y los planes de seguro social, hasta los prescriptores y pacientes.

Los componentes del precio tienen tanto un efecto directo como acumulado en el precio del medicamento. Como los componentes del precio son acumulados (es decir, cada uno se aplica a la suma parcial), cada componente del precio surge desde el precio base (PVF), sobre el que todos los cargos subsecuentes son gravados. Incluso, un componente del precio relativamente pequeño pero localizado pronto en la cadena de abastecimiento, puede contribuir significativamente al acumularse su impacto cuando se aplican los otros componentes del precio.

Los gobiernos pueden no tener siempre un panorama completo de los componentes del precio de los medicamentos porque pueden estar involucrados diferentes ministerios en la compra y distribución de medicamentos esenciales. Sin embargo, es necesaria una información precisa sobre los diversos componentes del precio, incluido el PVF, para desarrollar medidas que reduzcan los precios finales pagados por los medicamentos, para lograr sistemas de distribución tan eficientes como sea posible y para permitir comparaciones fiables de precios internacionales.

Antes de la aparición de la metodología OMS/AIS sobre Precios y Disponibilidad de Medicamentos, no había ninguna metodología para la recogida sistemática, análisis y comparación de los componentes del precio. Una presupuestación precisa de los gastos totales de prestación de servicios y la realización de predicciones meticulosas sobre el número de pacientes que pueden ser tratados, es difícil sin una clara comprensión de los costos incurridos en la adquisición, almacenamiento y distribución de medicamentos. La falta de información fiable sobre los precios de

los medicamentos y la incapacidad para analizar los componentes del precio obstaculizan a los gobiernos a la hora de elaborar políticas de precios de medicamentos acertadas así como para evaluar sus efectos. Esta carencia de información supone también que sea difícil para los gobiernos determinar si su gasto farmacéutico es comparable al de otros países en una etapa similar de desarrollo. Además, los responsables de la compra de medicamentos no pueden negociar mejores ofertas porque no tienen ninguna base sólida desde la que iniciar su negociación.

Como parte de las encuestas de precios de la OMS/AIS, los componentes individuales del precio, y su impacto en los precios de los medicamentos en el punto de venta, están siendo objeto de investigación. Los datos recogidos sobre los componentes del precio pueden utilizarse para desarrollar políticas farmacéuticas nacionales, como la creación de exenciones fiscales y arancelarias, el control sobre los márgenes, y el establecimiento de precios de venta recomendados por el gobierno, con el objetivo de aumentar el acceso a medicamentos cruciales para la vida de las personas.

El estudio de los Componentes del Precio tiene dos objetivos. El primer, y triple, objetivo es ayudar al participante a clasificar los costos de los componentes del precio en el sistema nacional de salud; identificar los componentes cuya contribución al precio final es más importante; y desarrollar políticas farmacéuticas que puedan reducir el precio final pagado en la dispensación de medicamentos. El segundo objetivo es reunir datos sobre el precio de venta del fabricante para poder realizar comparaciones internacionales, fiables, de precios. Como con los datos recogidos sobre precios de los medicamentos, disponibilidad y asequibilidad, los datos sobre componentes del precio se publicarán también en el sitio web de Precios de Medicamentos de la OMS/AIS, que proporcionará información sobre Precios de Venta de Fabricante en el mercado mundial. El sitio web también permitirá comparaciones internacionales de precios de medicamentos en las diferentes etapas de la cadena de abastecimiento.

El estudio de los componentes del precio es una parte integrante de la encuesta de precios de medicamentos.

9.2 VISIÓN GENERAL DE LA METODOLOGÍA DE ESTUDIO DE LOS COMPONENTES DEL PRECIO

La metodología de recogida de datos de los componentes del precio tiene dos partes: una parte de investigación de políticas farmacéuticas en el nivel central y otra de investigación de los componentes de precios realmente aplicados a lo largo de la cadena de distribución de medicamentos. La OMS y AIS condujeron un estudio en profundidad para validar la metodología en tres países (Marruecos, Pakistán y Uganda) en 2005 y un estudio adicional en Nueva Delhi, India en 2007 (4,5), que confirma lo apropiado de la metodología.

La recogida de datos comienza en el nivel central, donde los investigadores recogen información sobre políticas farmacéuticas que afectan a los precios de los medicamentos. Esto incluye:

- información sobre impuestos de importación de productos terminados, incluidas las exenciones para determinados productos y determinados compradores;
- cargos financieros incurridos al importar productos farmacéuticos, tales como los cargos por las cartas de crédito del banco central o por las transacciones en divisas;

- políticas sobre impuestos gravados sobre los medicamentos, tanto a lo largo de la cadena de suministro como sobre el consumidor final;
- políticas de control de márgenes en la cadena de suministro;
- políticas de aseguramiento de la calidad, fijadas por el ministerio de salud, y otros cargos relacionados para los análisis de control de calidad que sean exigidos;
- los puntos de entrada de medicamentos importados en el país así como las tasas portuarias y los costos de despacho de aduanas en que se incurre.

Recabar estos datos exigirá entrevistas personales en varios ministerios y en diversos sistemas de atención sanitaria para identificar qué márgenes están permitidos por la ley y las restricciones a que están sujetos (por ejemplo, un margen máximo).

La segunda parte de la encuesta incluye, para un grupo determinado de medicamentos, la recogida de los componentes reales de los precios, tal cómo van apareciendo a lo largo de la cadena de suministro. Dado que existen muchas posibles rutas de distribución e intermediarios, la encuesta comienza en el final de la cadena de suministro y rastrea cada medicamento hacia atrás hasta llegar al principio. Es decir, los investigadores deben comenzar en el final de la cadena de suministro – en los dispensarios del sector público o en las farmacias del sector privado – y seguir al medicamento seleccionado hasta el inicio de la cadena de suministro – el fabricante o los importadores.

Los datos son recogidos en dos regiones y al menos en los sectores público y privado, además de en “otros sectores” que hayan sido utilizados en la encuesta de precios. Entre cinco a siete medicamentos son seguidos desde en el momento en que se adquieren al fabricante hasta llegar al paciente. Estos medicamentos son seleccionados con la intención de reflejar una gama amplia de categorías en las que se pudieran encontrar diferentes estructuras del precio (por ejemplo, productos de origen múltiple y de un único origen; productos importados y productos fabricados localmente). Dónde sea posible, se recogen los datos tanto para el producto de marca original así como para un equivalente genérico por cada medicamento.

En los dispensarios o farmacias del sector privado, los investigadores recopilan información sobre el precio de compra y precio en la dispensación, e identifican al mayorista o proveedor del sector público para cada medicamento. También toman nota de cualquier margen, impuesto y honorarios por dispensación. Una vez que los investigadores han visitado todos los puntos de dispensación, reúnen toda la información sobre los mayoristas para identificar a qué mayoristas deben entrevistar. A continuación, los investigadores visitan a estos mayoristas así como a los proveedores del sector público, y recogen información sobre los márgenes de distribución, costes de la distribución local y sobre cualquier impuesto que sea recaudado. En la visita a los mayoristas privados o proveedores del sector público, los investigadores identificarán al proveedor internacional o fabricante local. Los investigadores deben visitar tantas fases de la cadena de aprovisionamiento como sea posible, y recoger toda la información posible sobre los componentes de los precios. La recogida de datos continúa en cada etapa de la cadena de aprovisionamiento en el país de estudio, finalizando con el importador (para medicamentos importados) o con el fabricante (para aquellos medicamentos producidos localmente).

Los datos recogidos sobre componentes del precio se analizarán siguiendo 5 etapas comunes en la cadena de abastecimiento por las que todos los medicamentos pasan según van desde el fabricante hasta el paciente:

- precio de venta del fabricante + seguro y flete (Etapa 1);
- precio en tierra (Etapa 2);
- precio de venta del mayorista (privado) o precio del almacén central de medicamentos (público) (Etapa 3);
- precio del minorista (privado) o precio del dispensario (público) (Etapa 4); y
- precio en la dispensación (Etapa 5).

Esta clasificación permite comparaciones entre sistemas de salud y entre países. Los datos recogidos se introducen en el libro de trabajo automatizado (Parte II) en la página de *Componentes del precio: introducción de datos*. La página *Componentes del precio: análisis de datos* ayudará a los investigadores a estudiar los diferentes componentes y a identificar aquellos con un impacto más significativo. Los resultados del estudio de los componentes del precio deberían ser incluidos como un caso práctico en el informe de la encuesta general sobre precios y disponibilidad de los medicamentos. Tal como con otros datos de la encuesta, los componentes del precio se publicarán en el sitio web de AIS para poder analizar los precios de venta de los fabricantes y la estructura de los componentes del precio entre diferentes países.

Los resultados del estudio de los componentes del precio se presentarán como un caso práctico, y no como resultados cuantitativos de la investigación.

9.3 VISIÓN GENERAL DE LOS COMPONENTES DEL PRECIO

Los componentes del precio varían según los países, según los sectores del sistema sanitario y según los medicamentos de que se trate. Por ejemplo, para algunos tipos de medicamentos (medicamentos clasificados como cruciales para la vida) pueden existir exenciones en un margen, o puede que el sector público esté exento de ciertos impuestos y aranceles. En algunos países, se administran de manera diferente los medicamentos según sean originales de marca o equivalentes genéricos. Los siguientes componentes del precio se encuentran habitualmente en la cadena de suministro de medicamentos:

- PVF
- Seguro y flete
- Tasas portuarias y de inspección
- Aranceles o tasas de importación de productos farmacéuticos
- Márgenes de los importadores, y de los distribuidores mayoristas y minoristas
- Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA)/Impuesto sobre Bienes y Servicios
- Honorarios por dispensación.

Para comprender el efecto del costo de estos componentes, hemos dividido la cadena de suministro en cinco etapas por las que pasan los medicamentos según van desde el fabricante hasta el paciente (ver Fig. 9.1). Los componentes de cada etapa varían según los países, y los componentes son repercutidos en distinto orden. A pesar de ello, al utilizar el sistema de 5-etapas, se posibilitan las comparaciones globales al final de cada etapa entre diferentes sectores sanitarios y diferentes países:

ETAPA 1: PVF más seguro y flete. Para medicamentos producidos localmente, los costos en la Etapa 1 son el PVF para el tamaño de envase recomendado (o el localizado en la encuesta), más, si es posible, el transporte doméstico hasta la entidad compradora. Para medicamentos importados, los costos en la Etapa 1 son el PVF más el seguro y flete (CIF).

ETAPA 2: Precio en tierra (o precio desembarcado). El precio en tierra incluye todos los demás componentes que surgen en la compra y distribución del medicamento a la oficina de compras. Se incluyen los honorarios bancarios por transacciones en divisas, las tasas de inspección (tanto pre- como post-embarque), tasas portuarias (derechos de atraque, almacenamiento, gestión, seguro portuario), despacho de aduanas, tasa de importación y margen del importador. Cualquier tarifa impuesta a nivel central se debe incluir aquí, por ej., los honorarios del Departamento de Farmacia. El precio en tierra también incluye el coste de transporte hasta el almacén central de medicamentos, el almacén del importador o del mayorista pero no incluye el almacenamiento doméstico ni los costes de distribución cuando los medicamentos salen del almacén del comprador.

ETAPA 3: Precio de Venta del Distribuidor (privado) o Precio del Almacén Central de Medicamentos (público). El precio de venta del mayorista o del Almacén Central de Medicamentos se basa en el precio en tierra, e incluye o bien los gastos adicionales del mayorista, o bien los gastos operacionales del almacén central, ej. control de calidad, almacenamiento, gestión, gastos generales (tales como salarios, seguridad o alquiler), el margen de beneficio y el transporte local al punto de venta al detalle o al establecimiento sanitario. Muchos de estos componentes pueden venir ya incluidos en el margen del distribuidor; es importante no contarlos dos veces.

ETAPA 4: Precio de Venta al Público (sector privado) o Precio del Dispensario (sector público). El precio de venta de los minoristas (farmacia) se basa en el precio de venta del distribuidor e incluye los gastos adicionales de la farmacia/dispensario, ej. almacenamiento, gestión, gastos generales y margen de beneficio. Muchos de estos componentes pueden venir ya incluidos en el margen del minorista; es importante no contarlos dos veces.

ETAPA 5: Precio en la Dispensación. El precio en la dispensación incluye el precio de la Etapa 4 más, si es aplicable, honorarios por dispensación e impuestos sobre las ventas (IVA o GST). Cuando no se cobran honorarios en la dispensación, ni se aplican impuestos sobre las ventas, no habrá costos en la Etapa 5 y el precio en la dispensación será el precio al final de la Etapa 4. Por otro lado, en algunos programas del sector público el paciente no paga nada; el coste al final de la Etapa 5 intenta reflejar el coste en el punto de entrega sea éste el paciente, el sistema sanitario o un grupo de aseguradoras.

La figura 9.1 ilustra la estrategia escalonada, por etapas, para los componentes del precio. Esta división de la cadena de suministro en fases, presenta varias ventajas. La división entre Etapa 1 y Etapa 2 permite a los países examinar el coste de PVF separadamente del costo de compra y desembarque del producto. La división entre Etapa 2 y Etapa 3 permite la comparación del precio en tierra del medicamento, en el puerto o en el almacén del importador, antes de que ingrese en el sistema de distribución doméstico. La distinción entre precios de venta del mayorista o del minorista (Etapa 3 y Etapa 4) permite al investigador examinar los márgenes comerciales que cubren los costos operacionales y los beneficios de estos actores en la cadena de suministro. La información recogida en la Etapa 5 es importante para entender los costes que el paciente va a pagar que están separados del margen comercial del minorista, además de los impuestos aplicados a nivel del minorista.

RECUADRO 9.1**Nota sobre márgenes comerciales**

Un margen es un recargo que se añade al precio de compra para cubrir los costes y beneficios del mayorista o minorista. El margen comercial puede ser una cantidad fija o un porcentaje. En algunos países, el gobierno fija un margen comercial máximo de distribución o de venta al por menor. En otros casos, los precios no están regulados: el gobierno no impone restricciones en los márgenes y los fabricantes, distribuidores y farmacias pueden cobrar lo que quieran. Algunos países aplican, para el nivel de venta al por menor, una combinación de un margen más pequeño, fijo, más unos honorarios por dispensación determinados. Allí dónde el gobierno fije límites a los márgenes, pero no sea capaz de hacerlos cumplir, puede resultar que los mayoristas y minoristas cobren mayores márgenes que los permitidos por ley. Pero en mercados muy competitivos, los mayoristas y minoristas puede que cobren menos que los márgenes máximos autorizados para ganar más clientes.

Las denominaciones de los componentes varían ampliamente entre países. La siguiente sección proporciona una lista de componentes del precio, con la definición y un ejemplo para cada uno de ellos. Use estas descripciones como guía para saber qué costes buscar así como para situar a los componentes del precio que haya encontrado en su investigación. Estos son los componentes del precio más frecuentes conocidos hasta ahora; otros países puede que tengan otros diferentes.

9.3.1 Etapa 1: Precio de Venta del Fabricante más seguro y flete

El precio de la Etapa 1 engloba dos precios: el precio base para el medicamento (PVF) más los costes de seguro y flete. Para un producto importado, esto es el PVF más costes de seguro y flete hasta el país importador. Para medicamentos producidos localmente, el precio de la Etapa 1 es el PVF. Al definir así la Etapa 1, se posibilitan las comparaciones de precios entre medicamentos importados y medicamentos equivalentes producidos localmente, y se identifica el PVF.

Precio de Venta del Fabricante (PVF)

El PVF es el precio que el fabricante cobra por un medicamento.

Seguro y Flete

Seguro y flete son los costes del seguro y envío de los productos hasta el país de destino. Para medicamentos producidos localmente, estos componentes no son aplicables.

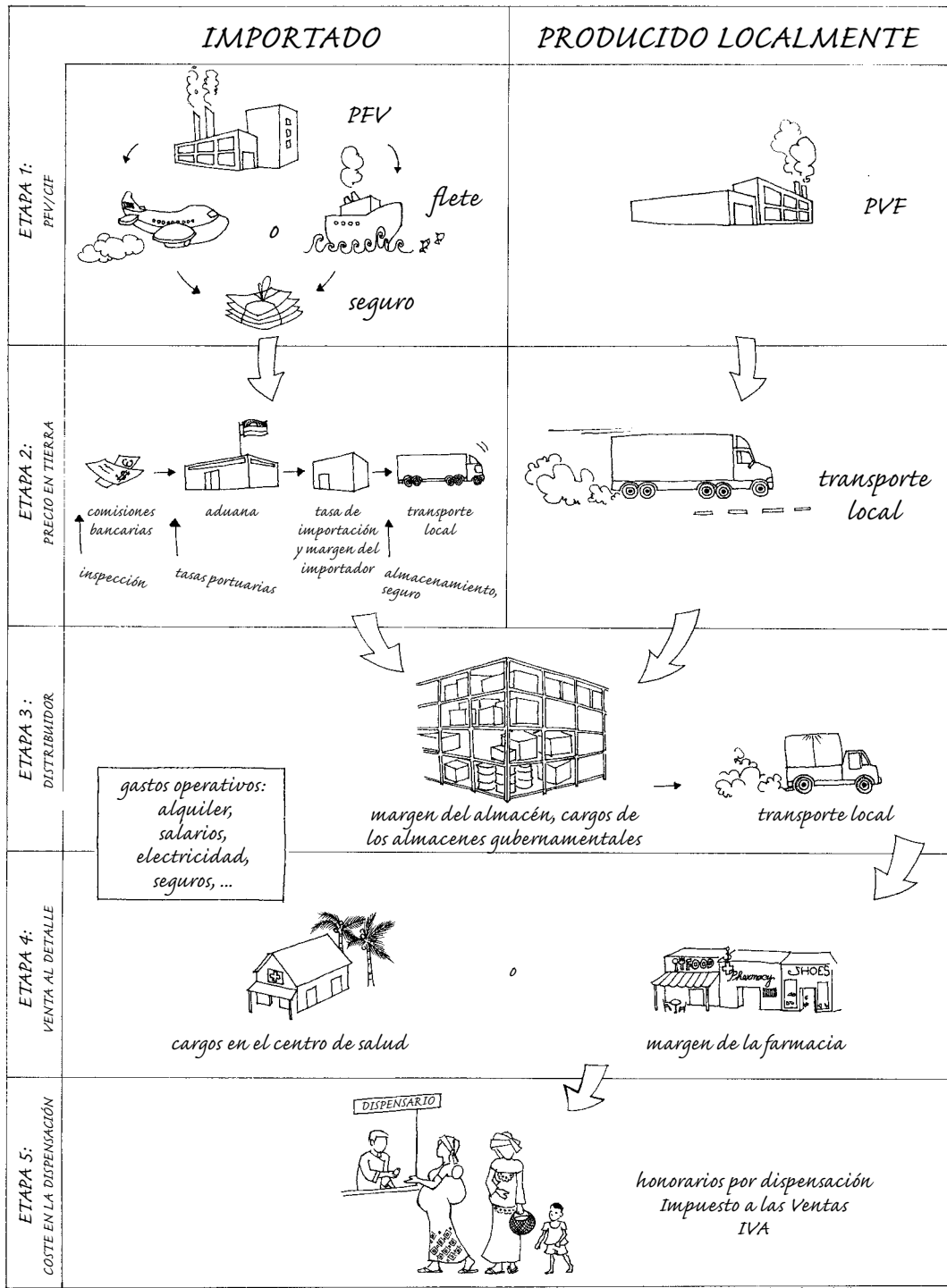
Los costes de envío se contabilizan de diferentes maneras. Los principales términos de expedición son los siguientes:

EXW: EX-Works (Ex-fábrica): El precio de venta refleja el precio en el sitio de compra. El comprador es responsable de todos los gastos de seguro y flete.

FOB: Free on Board (Franco a bordo): El vendedor es responsable del transporte hasta el puerto de embarque (en el país exportador); el comprador es responsable del transporte internacional y del seguro.

CIF: Cost, Insurance, Freight (Coste, seguro y flete): El vendedor es responsable del transporte hasta el puerto de destino, incluyendo este coste en el precio de venta; el comprador es responsable del seguro desde que los productos son descargados en el transportista así como todos los costes desde la llegada al puerto.

Fig. 9.1 La estrategia por etapas para los componentes del precio



alexandra gopham 2006

DDU: Delivered Duty Unpaid (Entrega de derechos no pagados): El vendedor es responsable del seguro y flete hasta el lugar acordado de destino; el comprador asume la responsabilidad sobre el seguro y el transporte una vez entregada la mercancía, incluyendo los impuestos de importación.

Es importante que los investigadores intenten separar el PVF del seguro y flete, aunque puede que no siempre sea posible. Los fabricantes venden el mismo producto a diferentes organizaciones por diferentes precios; cuando el PVF va unido a los costes de expedición, es difícil darse cuenta de esto. Estas diferencias de precios tiene lugar por muchas razones. Entre ellas: algunas centrales de compra tienen mayores habilidades negociadoras; algunas tienen mayor acceso a información sobre el mercado; y otras son penalizadas porque tiene un pobre historial de pago. Separar el PVF del coste y flete permitirá comparaciones de precios internacionales más precisas.

Encontrar información sobre el PVF puede ser un desafío (aunque algunos países ya lo han conseguido), especialmente en el sector privado. Sin embargo, el objetivo de este estudio es identificarlo con la mayor precisión posible. En el sector público (y en “otros sectores”) el investigador debe verificar el precio adjudicado en la licitación. En el caso de productos importados, es necesario comprobar si el precio de licitación es EXW, FOB, CIF o DDU. En el sector privado, el mayorista (o los mayoristas), la oficina de aduanas o el ministerio de salud son normalmente capaces de proporcionar información sobre el precio de importación (precio de la Etapa 1), ya que lo conocen debido a la recaudación de impuestos. Para medicamentos producidos localmente, el PVF es el precio que el mayorista o la agencia de compras pública o privada paga al fabricante local. No se olvide que hay dos lados siempre en cada transacción: un lado puede ser más fácilmente accesible que el otro!

9.3.2 Etapa 2: precio en tierra

El precio en tierra (o precio desembarcado) es el coste del medicamento una vez que ha llegado al país, ha sido despachado en aduanas y se han cumplido con todos los requisitos de importación, y es transportado, entonces, al mayorista, al importador o al Almacén Central de Medicamentos. Esta etapa incluye también todos los componentes del precio que se originan del proceso de adquisición. El precio desembarcado incluye, por tanto, entre otros: el PVF, costes de seguro y flete, inspección, aranceles de importación, tarifas portuarias y de inspección, y el transporte local hasta el mayorista, importador o Almacén Central de Medicamentos. Estos elementos se describen a continuación.

Comisiones o cobros bancarios o financieros

La adquisición de productos farmacéuticos implica regularmente grandes licitaciones por valor de varios millones de dólares. Los investigadores deben preguntar por el coste de las cartas de crédito, la compra de divisas, las cuentas bancarias especiales para divisas, las comisiones y las licencias específicas para la importación. Además, los bancos muchas veces exigen un depósito en efectivo, o una tasa de contingencia para garantizar la disponibilidad de fondos. La tasa de contingencia sólo constituye un componente del precio cuando es realmente cobrada, pero los cargos por transacciones bancarias o las tarifas administrativas sí que suelen ser cobradas. Los investigadores deben consultar con un banco internacional para identificar éstos y otros costos financieros.

Inspecciones internacionales

Los productos que cruzan fronteras son inspeccionados para verificar su cantidad, calidad, precio en el mercado de exportación, valor en aduana y su elegibilidad para la importación. La inspección puede tener lugar tanto antes del embarque como a la llegada al país receptor. Las minutas por inspección se basan o bien en un porcentaje del valor del pedido o bien son una tarifa mínima fija (normalmente para pedidos pequeños). La tarifa por inspección la puede pagar el importador/comprador o, en el caso de inspecciones pre-embarque, puede venir incluida en el precio de venta. Las tarifas pre-embarque se suelen denominar “tarifas SGS”. Los investigadores deben preguntar en la oficina de aduanas o en el ministerio de comercio para identificar estos costes.

Las tarifas por inspección son un caso particular a la hora de completar la hoja de recogida de datos y el libro de trabajo. Para que sean posibles las comparaciones de todas las tarifas por inspección, se le pide que registre tanto aquellas pre-embarque como las tarifas por inspección locales como componentes del precio de la Etapa 2.

Tasa o impuesto de importación

Si existe un impuesto para la importación, puede que sea aplicado a todos los medicamentos o que exista un sistema para eximir ciertos productos y ciertos compradores. Los investigadores deben verificar si, para los medicamentos en estudio, la tasa de importación es aplicable. Además hay que comprobar si el mismo nivel de impuestos o tasas se aplica a todos los productos. Se debe informar sobre las exenciones existentes para diferentes sectores, productos o sistemas de distribución. (Nótese que las tasas o impuestos de importación pueden también aplicarse para la importación de materias primas para la fabricación local, pero quedan fuera del alcance de este estudio. Puede, no obstante, ser mencionado en el informe final.) Los investigadores pueden recabar información sobre impuestos que afecten a los medicamentos con cualquier agente de impuestos.

Margen comercial del importador

El importador compra productos farmacéuticos en el mercado internacional y los vende localmente a varios sistemas de salud. Los importadores añadirán un margen para cubrir sus costos y beneficio. Los gastos del importador incluyen el almacenamiento local (alquiler, servicios públicos, personal), transporte local, empaquetado y marketing. Al catalogar el margen del importador, debe tenerse cuidado de no contar dos veces costes registrados en otra sección (ej. la tasa de importación). Si los márgenes de los importadores están regulados por el gobierno en su país, por favor, anote este hecho en su informe final.

Tarifas portuarias y de despacho en puerto

Puede que se carguen otros costes para cubrir, por ejemplo, la liberación o despacho en puerto, el almacenamiento temporal, derechos de timbre, la gestión y los seguros en el puerto. Los gobiernos pueden cobrar por la documentación, como es la recogida de datos para fines estadísticos. Los investigadores deben entrevistar a los importadores para identificar estos costos.

Tasa del Departamento de Farmacia o de la Autoridad Nacional de Medicamentos

La tasa del Departamento de Farmacia, que se recauda en algunos países, se aplica a los medicamentos (como un porcentaje o una tarifa fija) y está destinada al Departamento de Farmacia, Consejo Farmacéutico, o una institución similar en cada caso, o a la Autoridad Nacional de Medicamentos. En algunos países esta tasa se aplica todos los medicamentos, mientras que en otros se aplica sólo a los medicamentos importados o a los fabricados localmente. La tasa del Departamento de Farmacia no debe confundirse con la tasa de registro que recauda la Autoridad Nacional de Medicamentos para registrar un medicamento para su uso en el país. La tasa del Departamento de Farmacia se calcula según el volumen o número de pedidos, mientras que la tasa de registro sólo se paga una vez (o anualmente) por cada uno de los productos. Compruebe con el Departamento de Farmacia, así como con el ministerio de salud o comercio y las centrales de medicamentos para identificar esta tasa farmacéutica. Si la tasa del Departamento de Farmacia varía por categoría de medicamentos (ej. esencial o no esencial), estas variaciones deben ser anotadas en el informe final.

Análisis de control de calidad

Frecuentemente se hacen análisis de medicamentos por cada nuevo lote que llega al país (o a la central de compras) para asegurar que cumple con los estándares de calidad. El coste de la realización de estos análisis, de la toma de muestras de cada lote de medicamentos y su almacenamiento para comparaciones posteriores pueden ser costos añadidos.

La tasa de control de calidad difiere de otros componentes del precio porque su coste tiene un beneficio directo para el paciente; su finalidad es garantizar la calidad del producto. Estos costes sugieren que no todos los componentes del precio deben ser eliminados, pero sí, simplemente, identificados. Es importante identificar estos costes para aumentar la transparencia global en la fijación de precios y para reducir las posibilidades de esconder otros componentes del precio tras la afirmación de que son necesarios para salvaguardar el suministro de medicamentos. Los costes de los controles de calidad de los medicamentos no deben ser eliminados, pero deben ser examinados con detalle. Compruebe la información con Autoridad Nacional de Medicamentos.

Gastos de transporte

Los costes de transporte de la Etapa 2 representan el gasto de trasladar la mercancía desde el puerto o aeropuerto (para medicamentos importados), desde el importador (si es pertinente) o desde la fábrica (para medicamentos producidos localmente) hasta el almacén del mayorista o la central de compras de medicamentos. Consulte con los importadores, mayoristas o con el almacén central de medicamentos sobre estos costes.

Otras tasas o impuestos

Muchos países tiene otras tasas o impuestos que no encajan en las categorías anteriores. Encontramos ejemplos en Sri Lanka donde se cobraba un impuesto de defensa para todos los medicamentos importados, la factura consular que se usa en América Central, o las tasas para la documentación sobre salud, seguridad y estándares técnicos que acompañan a cada pedido. Por favor, describa con detalle en el informe final todas estas otras tasas e impuestos en que se incurre tras la

compra y durante la Etapa 2 de la cadena de suministro, asegurándose de describir las variaciones por producto o sector.

Los ministerios de salud, comercio o finanzas, así como las aduanas, las centrales de medicamentos y los importadores del sector privado deberían ser capaces de identificar estas tasas o impuestos adicionales.

Impuestos nacionales

Algunos países recaudan impuestos nacionales, estatales o locales sobre las compras de medicamentos. Las tasas se cargan de manera adicional al Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) o Impuesto General sobre las Ventas (GST), pagado por el comprador final.

Si hay un impuesto nacional recaudado sobre los artículos comprados por el importador o proveedor, indíquelo en la Etapa 2. Consulte con el ministerio de finanzas, los importadores o las centrales médicas. El GST y el IVA se tramitan separadamente; trataremos sobre ellos en la Etapa 5 abajo descrita.

9.3.3 Etapa 3: Precio de venta del distribuidor o precio del almacén central de medicamentos

El “precio de venta del distribuidor” es la suma de los costes de la Etapa 2, más los gastos y margen de beneficio del distribuidor, más cualquier costo en que se incurra al mover los medicamentos desde el distribuidor hasta el minorista, además de cualquier otro impuesto regional que sea aplicable. En el sector público (y muchas veces en los “otros” sectores), este es el precio de los artículos cuando salen del Almacén Central de Medicamentos. En el sector privado, este es el precio cuando los medicamentos salen del distribuidor.

Margen del distribuidor

El margen del distribuidor es el porcentaje añadido por el mayorista o el Almacén Central de Medicamentos para cubrir los gastos fijos. Este coste comprende gastos operacionales tales como el alquiler, seguridad, electricidad, salarios del personal o siniestros. En algunas situaciones, incluye gastos de transporte hasta los minoristas. En el sector privado, incluye además un margen de beneficio; en el sector público o confesional, este margen puede proporcionar capital para inversiones futuras o cubrir aumentos inesperados en los gastos (ej. inflación o devaluación).

Si los medicamentos pasan por más de un distribuidor en su camino hasta el paciente, puede que se graven múltiples márgenes de distribución. Esto suele ocurrir cuando los medicamentos se desplazan desde áreas centrales, urbanas, a áreas más rurales. (2)

En algunos países, el gobierno aplica un tope o máximo porcentaje limitando el margen que un distribuidor puede añadir. En algunos casos, no se hace cumplir este margen autorizado, y se encuentran márgenes muy superiores. Cuando sea pertinente, se describirán en el informe final tanto el máximo margen autorizado como el que realmente se ha observado.

Impuestos regionales (o estatales)

Algunos países recaudan impuestos regionales, o estatales, sobre las compras de medicamentos. Estos impuestos se gravan además de los impuestos nacionales

descritos anteriormente, así como además del IVA o GST que paga el comprador final.

Si a nivel regional se recauda un impuesto sobre las mercancías compradas por el distribuidor o central de medicamentos, indíquelo aquí. Consulte con el ministerio de hacienda, mayoristas y centrales de medicamentos. El GST y el IVA se tramitan separadamente; trataremos sobre ellos en la Etapa 5 abajo descrita.

Gastos de transporte

Los gastos de transporte en la Etapa 3 incluyen el gasto de trasladar la mercancía desde el almacén (distribuidor) hasta el punto de venta (minoristas) o, en el sector público, desde el almacén central, o los almacenes regionales de medicamentos a las farmacias/dispensarios de los hospitales o a los puestos de salud.

En el sector público in algunos “otros” sectores (ej. sector de las misiones eclesiásticas), los medicamentos se distribuyen desde un almacén central a las estructuras sanitarias o directamente o vía regional, y/o a los almacenes de distrito. Los márgenes pueden ser repercutidos por el almacén regional así como por el almacén central, por lo que hay que verificar esta información.

9.3.4 Etapa 4: Precio del minorista (sector privado) o precio en el dispensario (sector público)

Los componentes del precio de la Etapa 4 incluyen los gastos adicionales de la farmacia/dispensario, ej. almacenamiento, gestión, costos operativos y margen de beneficio. El “Precio de Venta del Minorista” al final de la Etapa 4 refleja el coste total para un dispensario del sector público o para una farmacia privada, incluyendo gastos fijos y margen de beneficio.

Margen de venta del minorista

El margen de venta es el porcentaje que los minoristas (farmacias) añaden para cubrir costes, incluyendo su beneficio. Estos costes incluyen aquellos gastos operativos en que incurren los minoristas en su ejercicio, tales como alquiler, salarios del personal, re-empaquetado, siniestros, así como beneficio. Los márgenes de los minoristas no están limitados al sector privado: el sector público y los “otros” sectores también usan márgenes para cubrir sus gastos.

Los márgenes pueden variar según el tipo de producto: los productos importados o fabricados localmente suelen tener diferente margen. Las farmacias pueden, además, aplicar distintos márgenes a los medicamentos originales de marca que a los productos genéricos equivalentes. En algunos países, por ejemplo, los márgenes son superiores en el caso de los equivalentes genéricos porque, incluso con el margen, se les considera asequibles. Si esto sucede en la zona donde está investigando, debe informarse de ello en el informe final.

En algunos casos, el gobierno aplica un tope o porcentaje máximo limitando el margen que un minorista puede añadir. De todos modos, es también frecuente encontrar que este margen autorizado no es respetado y en la realidad se encuentran márgenes muy superiores. Cuando sea pertinente, se describirán en el informe final tanto el máximo margen autorizado como el que realmente se ha observado.

En algunos países puede haber diferentes márgenes máximos para distintos intervalos de precios: esto se llama «margen regresivo» y significa que el margen

disminuye a medida que el precio del medicamento aumenta. Si éste es el caso, registre en el libro de trabajo el margen apropiado para el medicamento en estudio, y describa en el informe final el rango de márgenes del sistema.

En los países en donde los precios no están regulados o dónde las regulaciones no se ponen en práctica, puede que haya una gran variación en los márgenes comerciales del minorista. Si los medicamentos se venden en el sector informal (puntos de venta de medicamentos), la variación de precios puede ser aún mayor. (Para este estudio, sólo se pide a los investigadores que recaben información en un establecimiento de venta al por menor por cada sector; sin embargo, si los investigadores están al tanto de la existencia de estas variaciones, se les exhorta a describir esas variaciones, así como los establecimientos entrevistados, en su informe final).

Impuestos locales o municipales

Algunos municipios recaudan impuestos locales o municipales. Estos impuestos se recaudan aparte de los impuestos nacionales o estatales descritos anteriormente, y del IVA o GST que paga el comprador final.

Si en el nivel local se recauda un impuesto sobre las mercancías compradas por el minorista o puesto de salud, indíquelo aquí. Consulte con el ministerio de hacienda, farmacias y puestos de salud del sector público para identificar estos impuestos. Recuerde que el GST y el IVA se tramitan separadamente y serán tratados en la Etapa 5 abajo descrita.

9.3.5 Etapa 5: Precio en la dispensación

En la Etapa 5 de la cadena de abastecimiento, los componentes del precio son el IVA, el GST y cualquier honorario por dispensación que se cobre al dispensar el medicamento. Estos componentes del precio se incluyen en la encuesta, independientemente de si es el paciente, el sector público, una aseguradora u otra institución quién paga por el medicamento, dado que de todos modos son un componente que aumenta el coste final del suministro de medicamentos.

Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA) e Impuesto sobre Bienes y Servicios (GST)

El IVA y GST se gravan sobre las ventas. Estos impuestos varían de un país a otro, así como de una región/estado a otro dentro del mismo país. En muchos países, los medicamentos, o ciertos sectores, están exentos de IVA o GST. En otros países, el IVA se recauda en cada etapa de la cadena de suministro. Cada participante en la cadena de suministro paga el costo más el IVA, y añade entonces el IVA a su precio de venta. Después el IVA es reembolsado a cada participante de modo que sólo sea el comprador final quién pague el IVA. En estos casos, el IVA sólo debe registrarse como un costo de la Etapa 5 y no debe incluirse en cada proceso de venta intermediario de la cadena de distribución. De manera similar, si el gobierno reembolsa el IVA aplicado en los etapas intermedias de la cadena de distribución, no debe contabilizarse. Sin embargo, si el IVA se aplica en más de una etapa de la cadena de distribución y esta cuantía no es recuperada en el precio de venta o no es reembolsada por el gobierno, entonces sí debe contabilizarse en cada etapa en que sea pertinente. En algunos países se aplica a los medicamentos un impuesto sobre bienes y servicios (GST). Igual que con el IVA, sólo se registrará el impuesto añadido al precio final.

Honorarios por dispensación

Es posible que se permita a las farmacias cobrar honorarios por dispensación por cada artículo dispensado o por cada prescripción cumplimentada. Esta tarifa pretende reflejar el trabajo inherente en el manejo de una prescripción; no es una cuota del médico por un servicio. Los honorarios por dispensación pueden presentarse de varias formas: un margen porcentual, una tarifa por artículo o una tarifa por prescripción. Los honorarios por dispensación pueden variar también entre marca originales y formulaciones genéricas.

Precio del medicamento en la dispensación

Los investigadores deben registrar el precio final del medicamento dispensado tal como lo paga el comprador final. Éste puede ser el paciente, el gobierno o una aseguradora. En los países en que existe Precio Máximo de Venta al Público (PMVP), los investigadores deben verificar si el paciente paga el PMVP o si se les ha cobrado un precio diferente y, en este caso, anotarlo en el informe.

En otros casos, el gobierno fija un precio máximo de venta al por menor, dejando al mayorista y minorista ponerse de acuerdo en sus márgenes respectivos.

9.4 COSTES QUE NO ESTÁN INCLUIDOS EN EL ANÁLISIS DE LA COMPOSICIÓN DE PRECIOS

Los siguientes componentes del precio de los medicamentos no deben introducirse en el análisis de la composición de los precios.

Tasa de registro

La autoridad nacional reguladora de medicamentos puede que cobre unos honorarios para registrar un producto en el país, además de una tasa de renovación durante el tiempo que el producto esté en el mercado. Como estas tasas sólo se cobran cuando se otorga la autorización de comercialización o como tasa anual, y son independientes de la cantidad de medicamentos vendidos, no se deben incluir aquí como componente del precio.

Tarifas por servicios al paciente

La información sobre los costes siguientes no debe ser incluida en el estudio de los componentes del precio:

- tarifas por servicios que no sean el precio del medicamento (y los honorarios por dispensación) tales como la consulta del médico; y
- gastos de desplazamiento del paciente para llegar hasta el punto de dispensación.

Sin embargo, si estos gastos suponen una carga significativa para el paciente, se debe discutir sobre ellos en el informe final.

Allí dónde se establece una tarifa estándar para todos los pacientes en las estructuras públicas de salud (ej. una tasa por consulta/tasa por servicio, incluyendo los medicamentos), esta información debe ser incluida en el informe de la encuesta.

Co-pagos

Los co-pagos son pagos efectuados por el paciente, normalmente en el momento de obtención de los medicamentos, para compensar parte del coste del medicamento y/o de la dispensación. Como los co-pagos pueden que no sean aplicados de manera universal (ej. puede que se apliquen diferentes tarifas para diferentes clases de pacientes), y como no están normalmente relacionados con el valor del producto suministrado, estos cargos no se incluyen en el análisis de los Componentes del precio.

Gastos informales

Puede ser, además, que haya gastos informales sobre los que no existe información pública. El único modo de medir estos gastos es realizando encuestas en los hogares (entrevistando a los pacientes en su domicilio) o entrevistas “de salida” (entrevistando a los pacientes cuando salen de la farmacia o el consultorio). No se incluyen aquí encuestas de este tipo, pero pueden desarrollarse como proyectos aparte. De todos modos, se anima a los participantes a que describan los gastos informales adicionales en el informe final.

Descuentos o reembolsos

A veces, los fabricantes y distribuidores premian a sus compradores con precios reducidos¹ o con reembolsos.² A veces, los descuentos también se ofrecen a los pacientes directamente, reduciendo el precio de un medicamento en la farmacia (ej. por la fidelidad de un cliente); ofreciendo al cliente un producto no-médico a precio reducido cuando compra un medicamento; u ofreciéndole otras gratificaciones o atractivos.

Los descuentos y reembolsos no son raros, y pueden ser prolíficos en algunos países. Frecuentemente varían dependiendo del medicamento o el paciente. En muchos países, es extremadamente difícil conseguir información de los descuentos y reembolsos que se ofrecen; en esos casos, deben quedar excluidos del estudio de los componentes del precio. Sin embargo, en otros países, los descuentos y reembolsos están estandarizados y la información está más fácilmente disponible. Por ejemplo, en un estudio de componentes del precio en Nueva Delhi, India, se encontraron pruebas de bonificaciones en las facturas de la farmacia (ej. comprando nueve, consigue uno gratis) (3).

Si es posible recabar información en descuentos y/o reembolsos, éstos deben incluirse en el estudio de los componentes del precio. Es decir, se deben anotar en las columnas de *Comentarios* del formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio y en la página *Componentes del precio: introducción de datos* del libro de trabajo. Además, se debe discutir sobre ellos en el informe final, idealmente incluyendo un análisis separado que pueda mostrar su impacto en varios márgenes de beneficio de la cadena de suministro.

¹ Los descuentos pueden tomar diversas formas: 1) una reducción en el precio que se aplica a los clientes en el momento de la venta; 2) bonificaciones: unidades adicionales que se suministran al cliente por debajo del precio marcado o de catálogo; 3) venta de equipamiento a una tarifa reducida; 4) contribuciones a los salarios u otros incentivos o servicios.

² El reembolso es un pago efectuado por el vendedor al comprador después de la fecha de venta.

Componentes del precio del fabricante

Los componentes del precio existen en todas las cadenas de suministro, incluidas aquellas para el suministro de los materiales necesarios en la producción local de medicamentos esenciales. Por ejemplo, los impuestos de importación y tasas sobre las ventas de la materia prima de los principios activos farmacéuticos; los excipientes y la maquinaria utilizada en la producción; los costes de distribución local para transportar los insumos hasta la fábrica; y los costes operaciones para cubrir el alquiler, la electricidad y los impuestos comerciales.

Los países con una capacidad de producción local significativa, pueden estar interesados en los componentes del precio en la cadena de producción. Sin embargo, el objetivo del estudio de los componentes del precio es comprender el PVF en su relación a los costos de distribución de medicamentos hasta el punto de entrega – la composición de precios de la distribución. Poder entender el PVF y los componentes del precio en producción, exige un tipo diferente de análisis, incluyendo la asignación de costos de fabricación indirectos a cada comprimido de manera individual, y la amortización de costes para un subconjunto de medicamentos producidos localmente. También es probable que no sea posible analizar los componentes del precio en la producción hasta que se haya efectuado un análisis completo de los componentes del precio en la distribución. Por tanto, los componentes del precio en esta encuesta se limitan a la compra y distribución de productos terminados.

9.5 PLANIFICACIÓN DE LA ENCUESTA SOBRE COMPONENTES DEL PRECIO

9.5.1 Reunión con el comité asesor

Es esencial que haya una reunión con el comité asesor para la planificación del estudio de componentes del precio. Los objetivos de esta reunión incluyen:

- identificar los objetivos de la encuesta de componentes del precio y la información a recoger;
- recibir asesoramiento sobre a qué medicamentos seguir la huella y qué componentes del precio hay que examinar;
- lograr comprender la cadena de distribución y compra de medicamentos en varios sectores; y
- discutir y planificar la recogida de datos, a saber: identificar a los informadores clave, determinar cómo aproximarse a ellos y junto a quién (esto puede incluir a miembros del comité asesor).

El comité asesor para la encuesta de precios puede ser el mismo que para la encuesta general sobre precios y disponibilidad de medicamentos, o puede ser un subcomité con conocimientos particulares de la cadena de suministro en varios sectores.

9.5.2 Personal

Encontrar información sobre los componentes del precio, puede ser difícil y requiere conocimientos específicos. Como la recogida de datos sobre los componentes del precio va a requerir entrevistas con oficiales del gobierno, de compra y finanzas, los investigadores deben tener experiencia en investigación cualitativa, específicamente en la conducción de entrevistas con preguntas abiertas. Algunos componen-

tes del precio pueden considerarse “secretos comerciales” que los participantes no desean revelar: por ejemplo, un mayorista pueden no querer publicar su margen por miedo a perder clientes. Los investigadores van a tener, por tanto, que tener buenas habilidades de investigación e interpersonales, incluyendo la capacidad de interrogar sin ser amenazante. Además, necesitan tener un buen entendimiento de las relaciones y las situaciones políticas en su país, e, idealmente, deben ser reconocidos en el sector farmacéutico. Los investigadores, o el comité asesor, deben tener conexiones que faciliten la obtención de reuniones con los informadores claves.

El personal de la encuesta general de precios de medicamentos puede ser utilizado para el estudio de componentes del precio, siempre que tengan las habilidades necesarias y estén disponibles durante o después de la encuesta general de precios de medicamentos. El director de la encuesta será probablemente el que posea las habilidades necesarias para realizar la recolección de datos de los componentes del precio. En aquellos casos en que el director de encuesta carece de las aptitudes necesarias o está sujeto a limitaciones de tiempo, se tendrá que reclutar personal diferente para ejecutar la encuesta de los componentes del precio; probablemente alguien del comité asesor.

Las visitas para recolección de datos, deben ser realizadas por dos personas debido a varias razones; entre ellas, el poder asegurarse de que las notas tomadas durante las entrevistas están completas. El equipo de recogida de datos puede estar compuesto del director de encuesta más un supervisor de área, especialmente si se necesitan conocimientos locales de una región. Como alternativa, el director de encuesta puede realizar las entrevistas con un miembro del comité asesor, o con un investigador reclutado específicamente para la encuesta de componentes del precio.

9.5.3 Búsqueda de apoyos

Tal como en la encuesta general de precios de medicamentos, una carta oficial, firmada, de apoyo puede resultar de gran ayuda para llevar a cabo la encuesta de los componentes del precio. Una Carta Modelo de apoyo (ver Anexo 2) se incluye como documento Word en el CD-ROM para que pueda ser modificada localmente si es pertinente. La OMS también proporcionará, a petición, una carta de apoyo.

9.5.4 Planificación en el tiempo

La encuesta de los componentes del precio puede realizarse a la vez o después de la encuesta general de precios. Realizar ambas encuestas a la vez demandaría menos tiempo y menos recursos, ya que los equipos de recolectores de datos sólo tendrían que viajar al terreno una vez. Por ejemplo, los supervisores de área pueden recoger datos sobre componentes del precio durante las visitas de validación efectuadas como parte de la encuesta general de precios. Sin embargo, realizar la encuesta de los componentes del precio después de la encuesta general de precios presenta la clara ventaja de que la muestra de medicamentos y estructuras puede ser seleccionada en base a los resultados de la encuesta de precios y disponibilidad de medicamentos. Por esta razón, se recomienda encarecidamente que la encuesta de componentes de precios se realice directamente después de la encuesta general.

La siguiente tabla (9.1), presenta un ejemplo de calendario de actividades para la encuesta de componentes del precio. Se entiende que los funcionarios estarán

Tabla 9.1 Ejemplo de Calendario para la encuesta de componentes del precio

DÍA	TAREA	DETALLES
1-2	Planificación	Reunión de planificación de la encuesta con el comité asesor. Selección de regiones, sectores, puntos de dispensación y medicamentos que van a ser encuestados. Identificación de informadores clave y programación de las citas para las visitas de recolección de datos. Búsqueda de apoyos, preparación de los formularios de recogida de datos y planificación de los viajes.
3	Formación/briefing	Formación del equipo nacional. Reunión con un profesional del sector privado (ej. distribuidor), quién puede dar una visión general del sistema privado.
4-8	Recogida central de datos	Reunión con los ministerios de salud, finanzas y comercio, con la OMS, autoridad de fijación de precios, autoridad reguladora de medicamentos, asociación de fabricantes, colegio farmacéutico, especialista en impuestos, importadores, Banco Central, compañía de transporte, asociación de vendedores farmacéuticos, laboratorio de control de calidad.
9-11	Seguimiento de medicamentos (capital)	Recolección de datos en los lugares de dispensación: centros de salud públicos y de las misiones, y farmacias. Recolección de datos centrales de los agentes de compra, Almacén Central de Medicamentos, fabricantes locales.
12-14	Seguimiento de medicamentos (área rural)	Recolección de datos en los lugares de dispensación: centros de salud públicos y de las misiones, y farmacias. Identificación y visita de otros revendedores, agentes de compra, fabricantes locales y distribuidores locales.
15-16	Seguimiento de medicamentos (capital)	Visita a distribuidores y recolección de datos.
17-20	Análisis	Análisis de los datos
21	Clarificaciones	Un día para reuniones adicionales para clarificación de datos, si es necesario
22	Síntesis	Reunión del comité asesor para revisar los resultados, formular recomendaciones y considerar investigaciones futuras
23-24	Redacción	Redacción del informe

ocupados y que las citas puede que no ocurran en este orden, y que se necesite más tiempo para algunas actividades. Además, algunos países tienen otras organizaciones que añadir a la lista de entrevistas. Con ciertos participantes, quizás sean necesarias múltiples reuniones, ej. 2 o 3 fabricantes, o reuniones de seguimiento con el mismo informador. La experiencia con encuestas previas sobre componentes del precio muestra que las reuniones en el nivel central requieren al menos una hora completa y a veces dos horas; por lo tanto, es realista realizar tres reuniones al día. Cualquier tiempo restante disponible debe ser usado por el equipo para revisar los datos recolectados en el día, corroborar que los miembros del equipo oyeron lo mismo y transcribir las notas.

9.5.5 Planificar dónde realizar la encuesta

La encuesta sobre componentes del precio incluye dos tipos de recogida de datos: recogida central de datos sobre políticas oficiales relacionadas con los componentes del precio, y seguimiento de medicamentos específicos a lo largo de la cadena de suministro para identificar los costes añadidos. La recolección central de datos tiene lugar normalmente en el principal centro urbano, aunque pueden necesitarse visitas a informadores clave localizados en otras áreas. El seguimiento de medicamentos se realiza en dos de las seis áreas de la encuesta general de precios y disponibilidad de medicamentos, a saber:

- el principal centro urbano ; y
- un área adicional de la encuesta.

El área adicional de la encuesta debe ser rural y estar tan alejada como sea posible del centro urbano. Esto asegurará que se recogen datos sobre márgenes de los distribuidores intermediarios y sobre los costes de la distribución local y almacenamiento según se van desplazando los medicamentos hacia el nivel de distrito y centros de salud. Idealmente, el área adicional de la encuesta debe también contener múltiples puntos de venta al detalle, para que existan alternativas si un minorista no está de acuerdo en participar.

Cuando se recogen los datos sobre precios, los componentes de precio deben ser estudiados tanto en el centro urbano como en una zona rural para captar el rango completo de posibles márgenes establecidos por los intermediarios.

9.6 SELECCIÓN DE MEDICAMENTOS PARA LA ENCUESTA

Los investigadores deben seleccionar entre cinco a siete medicamentos que ilustren las políticas de fijación de precios de su país. Algunos países tendrán que examinar medicamentos adicionales si se sabe que los márgenes y otros costos varían según las diferentes categorías de medicamentos. Ponerse como objetivo más de 7 medicamentos complica la recolección de datos en las tan ocupadas farmacias.

Cuando se ha realizado una encuesta de precios y disponibilidad de medicamentos, los resultados deben utilizarse para seleccionar aquellas medicinas con mayor precio, y/o con patrones de fijación de precios variable. Los medicamentos en cuestión deben seleccionarse de la lista básica global y regional incluidas en la encuesta de precios de medicamentos (tres o cuatro de la lista global y dos o tres de la lista regional). Los medicamentos a estudiar deben tener además grandes volúmenes de utilización/venta, y deben estar normalmente presentes en todos los sectores encuestados. Según la situación local, los medicamentos seleccionados deben además cubrir categorías de medicamentos que proporcionen la gama completa de estructuras de precios. Esto incluye tanto productos importados como fabricados localmente cuando sea pertinente. Otras categorías pueden incluir:

- productos de un único origen, de origen múltiple o de un número limitado de fuentes (ej. TCAs);
- medicamentos de la Lista Nacional de Medicamentos Esenciales (LNME) y medicamentos no- LNME;
- medicamentos bajo control de precios y otros no controlados;
- medicamentos sujetos a impuestos y otros exentos;
- tratamiento de enfermedades agudas y crónicas;
- distintas formulaciones (comprimidos, líquidos, inyecciones); y
- afecciones/tratamientos de adultos y de niños.

En algunos países puede resultar útil seleccionar un medicamento utilizado en emergencias de salud pública o suministrado por los donantes internacionales tales como el Fondo Mundial de lucha contra el Sida, la Tuberculosis y la Malaria, ya que éstos pueden estar exentos de ciertos márgenes. Estos datos pueden servir además para planificar presupuestos necesarios para almacenar y distribuir estos medicamentos “donados”.

Resulta útil diseñar una tabla mostrando las características de los medicamentos seleccionados para la encuesta de componentes del precio e incluirla en el informe final.

Los datos se recogerán tanto para la marca original como para el genérico equivalente, cuando exista. El producto genérico debe ser el de menor precio más frecuentemente localizado en la encuesta de precios y disponibilidad de medicamentos. Si este medicamento no está disponible en el lugar de dispensación, debe utilizarse el producto genérico de menor precio disponible en el lugar de dispensación.

Tal como ilustra la tabla 9.2, hasta 7 medicamentos, con 2 tipos de producto por medicamento, en máximo 4 sectores, resulta en un total de 56 posibles artículos para rastrear por región. Pero es improbable que todas las formas estén disponibles. El sector público en muchos países sólo dispone de genéricos, y, además, muchos medicamentos de origen “único” no tendrán un genérico equivalente.

Tabla 9.2 Datos que deben ser recogidos

CENTRO URBANO PRINCIPAL							
	Med 1	Med 2	Med 3	Med 4	Med 5	Med 6	Med 7
Público	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico
	Original	Original	Original	Original	Original	Original	Original
Privado	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico
	Original	Original	Original	Original	Original	Original	Original
Otro 1	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico
	Original	Original	Original	Original	Original	Original	Original
Otro 2	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico
	Original	Original	Original	Original	Original	Original	Original
REGIÓN ADICIONAL (ÁREA RURAL DE LA ENCUESTA)							
	Med 1	Med 2	Med 3	Med 4	Med 5	Med 6	Med 7
Público	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico
	Original	Original	Original	Original	Original	Original	Original
Privado	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico
	Original	Original	Original	Original	Original	Original	Original
Otro 1	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico
	Original	Original	Original	Original	Original	Original	Original
Otro 2	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico	Genérico
	Original	Original	Original	Original	Original	Original	Original

9.7 SELECCIÓN DE LOS PUNTOS DE DISPENSACIÓN (PUNTOS DE VENTA DE MEDICAMENTOS) PARA LA ENCUESTA

Al seguir a los medicamentos a lo largo de la cadena de suministro, se recogen datos en todos los sectores de la encuesta de precios (público, privado y otros sectores).

En cada región, por cada sector, se incluye al menos un punto de dispensación. Las estructuras incluidas en la encuesta se seleccionan antes del inicio de la recogida de datos entre las estructuras utilizadas en la encuesta de precios de medicamentos. La selección de estructuras se debe basar en los siguientes criterios:

- Todos o casi todos los medicamentos en estudio estaban disponibles en la encuesta de precios de medicamentos

- Los precios de los medicamentos estaban fuera del rango normal (por ej. fuera del rango intercuartil)
- El farmacéutico (o personal de la estructura) en el punto de dispensación cooperaba y no se oponía a participar en una recogida adicional de datos
- Conveniencia/factibilidad – las estructuras del sector público o de otros sectores pueden ser seleccionadas en base a su proximidad a una estructura privada que satisfaga los criterios anteriores
- Para la estructura rural: cadena de suministro entre mediana a larga.

9.8 SELECCIÓN DE COMPONENTES DEL PRECIO A INCLUIR EN LA ENCUESTA

La sección 9.3 proporciona definiciones de diferentes componentes del precio. Sin embargo, no es necesario recabar información sobre cada uno de los componentes. Los investigadores deben hacer el mejor uso posible de su tiempo seleccionando los componentes a estudiar basándose en los criterios siguientes:

- **Impacto económico.** Cargos pequeños y que ocurren una sola vez tienen un impacto mínimo en el precio final del medicamento, especialmente cuando se comparan con, por ejemplo, el margen de venta de la farmacia. Los investigadores deben concentrarse en aquellos componentes del precio cuyo impacto económico es significativamente mayor. Esto debe incluir los componentes del precio que aparecen pronto en la cadena de suministro (por ej. cargos bancarios), ya que su contribución se intensifica al aumentar el precio base de los componentes que ocurren más tarde en la cadena de suministro.
- **Posibilidad de cambios.** Algunos componentes del precio son más fácilmente regulables y las regulaciones más fácilmente aplicables que con otros. Los componentes del precio que ya forman parte de la política de fijación de precios de un país pueden ser más fáciles de investigar y de debatir.
- **Distribución de responsabilidades.** Seleccione componentes del precio que sean responsabilidad de diferentes actores en la cadena de suministro. Hay tres actores principales implicados en la compra cuyas acciones tienen influencia sobre los componentes del precio: el gobierno, el sector privado y la oficina de compras. Los componentes del precio seleccionados como objetivo deben incluir algunos que estén bajo la influencia de cada uno de los participantes, por ej. para el gobierno, tasas e impuestos de importación; para el sector privado, márgenes de distribuidores y de farmacia; y para la oficina de compras, los gastos operativos y el coste de compra.
- **Advocacy.** Seleccione componentes del precio que sean propicios a la realización de una campaña de sensibilización y presión (*advocacy*). Argumentar contra un margen de venta de las farmacias del 10%, o menor, es difícil sin parecer insensible hacia los minoristas y sus familias. Al contrario, llamar la atención de la nación sobre una tasa gubernamental del 7% sobre los medicamentos puede ser más fácil, con el argumento de que un impuesto sobre los medicamentos es un impuesto regresivo sobre los enfermos.
- **Transparencia.** Elija componentes del precio para su investigación que no estén ya claramente entendidos o que no sean transparentes. Concéntrese en componentes que no hayan sido ya investigados.

9.9 FORMACIÓN

Dado que la recolección de datos sobre los componentes del precio puede, a veces, ser un desafío, es esencial dar la formación adecuada al personal de la encuesta para asegurar la obtención de una información completa y fiable. El equipo de investigación de los componentes del precio es bastante reducido (dos o tres personas); por tanto, la sesión de formación puede consistir en una reunión informal de medio a un día de duración. La formación debe concentrarse en asegurar que los investigadores comprenden con claridad los diferentes componentes del precio aplicados en cada etapa de la cadena de suministro, y en cómo identificar estos componentes a través de la recogida central de datos y del seguimiento de medicamentos. Los temas a cubrir incluyen:

- Objetivos de la encuesta
- Antecedentes sobre la cadena de suministro de medicamentos en los diferentes sectores del país
- El enfoque escalonado (por etapas) a los componentes del precio
- Descripción de los componentes del precio en cada etapa de la cadena de suministro
- Visión global de la metodología de la encuesta de componentes del precio
- Recogida central de datos
 - Identificación de los informadores y organización de las citas
 - Realización de entrevistas – proceso y técnicas
 - Consolidación y síntesis de los datos
 - Problemas encontrados con frecuencia y cómo abordarlos (ejercicios de juego de rol, por ej. ministro poco cooperativo)
- Seguimiento de medicamentos
 - El formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio
 - Seguimiento de medicamentos – proceso y técnicas
 - Problemas encontrados con frecuencia y cómo abordarlos
- Introducción de los datos
- Análisis de los datos
- Redacción del informe

Durante la sesión de formación, se debe proporcionar una considerable orientación sobre cómo ejecutar entrevistas sobre componentes del precio, ya que para obtener esta información, a veces percibida como sensible, hacen falta aptitudes muy concretas. Los formadores deben poner el énfasis en lo siguiente:

- Al llegar a la entrevista, los investigadores se deben presentar, explicar el propósito de la visita, y proporcionar a los informadores una copia de la carta de apoyo así como sus tarjetas de visita (cuando sea pertinente). Los entrevistadores pueden optar también por asegurar a sus informadores comerciales que su confidencialidad será respetada.
- Los entrevistadores deben explicar los objetivos de la encuesta, particularmente aumentar el acceso a medicamentos asequibles para todos con la investigación de los precios de los medicamentos y los costos a lo largo de la cadena de suministro.

- Es útil subrayar el hecho de que la viabilidad de la cadena de suministro es considerada como clave en este trabajo.
- Para establecer un diálogo, los investigadores deben comenzar la entrevista haciendo preguntas generales, factuales, sobre el trabajo de la oficina del entrevistado.
- Los investigadores necesitarán calibrar los intereses del informador y gestionar las discusiones consecuentemente. Si hay poco tiempo, los investigadores deben concentrarse en los objetivos clave y en la obtención de la información crítica.
- Sobre todo, es importante entender y ser sensible al papel de cada informador en la cadena de suministro de medicamentos.
- Las palabras empleadas en las preguntas delicadas, deben ser cuidadosamente seleccionadas. Durante la formación, puede ser útil proporcionar ejemplos de formas adecuadas e inadecuadas de plantear la misma pregunta.
- Durante la entrevista, se debe conceder al entrevistado tiempo y espacio para interrogar al equipo de encuesta o para expresar sus pensamientos y opiniones.
- El ser capaz de escuchar y de incorporar las opiniones del entrevistado en la interrogación, será la base para construir un común entendimiento para continuar la discusión.
- Puede resultar útil pedir al entrevistado que proporcione ejemplos de medicamentos concretos que ilustren políticas o fórmulas de cálculo de precios complejas.
- Cuando el entrevistado concluya, los investigadores deben dejar lugar a una comunicación continua. Con frecuencia, es necesario contactar a los informadores una segunda o tercera vez para clarificaciones sobre la información obtenida y/o para contrastar información obtenida de otras fuentes.

9.10 PLANIFICACIÓN DE LAS VISITAS PARA RECOLECCIÓN DE DATOS

En la medida de lo posible, las citas para recogida de datos deben ser planeadas con anterioridad. Los investigadores deben asignar tiempo, antes de comenzar la encuesta, a planificar y programar las reuniones con profesionales normalmente muy ocupados. Esto es relevante para las visitas en el nivel central para recolección de información sobre políticas farmacéuticas nacionales, así como para las visitas a los puntos de dispensación en el sector público, privado o en “otros” sectores para rastrear medicamentos a lo largo de la cadena de suministro. Hay que tener en cuenta que para el seguimiento de los medicamentos, los compradores públicos, mayoristas, importadores y fabricantes a visitar serán identificados según avance la recogida de datos; por tanto, no será posible programar estas citas de antemano.

La experiencia enseña que se puede obtener más información con cita previa que presentándose sin previo aviso en la que puede ser la hora de mayor actividad del día.

Encuestas anteriores han mostrado que es importante tener contactos con informadores clave para asegurar las visitas para recogida de datos. Los miembros del comité asesor deben apoyar a los investigadores en la organización de las citas con los informadores. Una carta oficial de apoyo puede ayudar también a asegurar

las citas. Es importante construir apoyo en torno a la investigación explicando el proyecto y sus objetivos. Se debe poner énfasis en la comprensión de la estructura de los precios para aumentar el acceso a los medicamentos en todo el país, para todo el mundo, manteniendo a la vez la viabilidad de la cadena de suministro.

En cada organización, asociación o empresa a visitar, se debe prestar atención a la selección del informador más apropiado para ser entrevistado. Un miembro del personal de nivel medio, puede tener una mejor comprensión del día a día que un ministro o que un director ejecutivo (CEO); puede también que sea más accesible y que tenga más tiempo disponible. A veces pueden ser necesarias dos o tres llamadas telefónicas, o visitas, hasta identificar la persona correcta con la que hablar. Cuando se organicen las citas, se debe preguntar a los entrevistados cuándo es el mejor momento para realizar la visita con el fin de evitar las horas punta de actividad.

Probablemente será más fácil hablar con importadores o fabricantes después de haber recogido datos de los distribuidores y farmacias para que el investigador tenga ciertas nociones de los asuntos e inconvenientes a que los distribuidores y farmacias se enfrentan.

9.11 RECOGIDA DE DATOS

La siguiente sección proporciona una guía sobre los dos tipos de recogida de datos en la encuesta de los componentes del precio: recogida central de datos sobre políticas oficiales relacionadas con los componentes del precio; y el seguimiento de los medicamentos seleccionados a través de la cadena de suministro para identificar todos los componentes. La tabla 9.3 proporciona una lista de los típicos componentes del precio y posibles fuentes de información.

Otras fuentes de información que han demostrado igualmente ser de utilidad en países que han llevado a cabo la encuesta de los componentes del precio son:

- representantes locales de empresas farmacéuticas multinacionales;
- el representante local de la OMS;
- abogados tributaristas independientes (para el código impositivo o tributario) (reunirse con expertos en impuestos e importaciones, cuyos negocios no sean exclusivamente en el área farmacéutica, puede ser muy productivo); y
- la asociación de fabricantes farmacéuticos.

9.11.1 Recogida central de datos sobre políticas farmacéuticas nacionales

En el nivel central, se recabará información sobre políticas gubernamentales y regulaciones que afectan a los componentes del precio. Los investigadores visitarán, para recoger esta información, ministerios, la oficina de aduanas, el banco central, el departamento de farmacia y otros. El anexo 6 contiene una lista de informadores clave para ser entrevistados como parte de la recogida central de datos, los objetivos clave de la entrevista, y preguntas tipo. Descubrir algunos de estos componentes del precio requerirá buenas aptitudes para la investigación, determinación y numerosas preguntas. La información recogida en el nivel central será comparada con los precios documentados en el terreno para ver que políticas están siendo implementadas y si se hacen cumplir.

Tabla 9.3 Componentes del precio y posibles fuentes de información

TARIFAS/IMPUESTOS	POSIBLES FUENTES DE INFORMACIÓN
ETAPA 1	
Precio de Venta del Fabricante (PVF)	Listas de precios del fabricante (obteniéndolas de los mayoristas), licitaciones del sector público, formularios de declaración en aduana, fabricantes locales
Costes por seguro y flete	Importadores, formularios de declaración en aduana Licitaciones del Ministerio de Salud
ETAPA 2	
Comisiones bancarias o financieras	Ministerio de Finanzas, Banco Central
Inspección internacional	Autoridad Reguladora de medicamentos, Ministerio de Comercio
Cargos portuarios, de despacho	Aduanas, importadores, almacenes médicos
Análisis de control de calidad	Ministerio de Salud, oficina de compras, laboratorio de control de calidad
Aranceles o impuestos de importación	Aduanas, Ministerio de Salud, Comercio o Finanzas, almacenes médicos, importadores
Margen del importador	Importadores, mayoristas/distribuidores, Ministerio de Comercio
Tasa del Colegio o Departamento de Farmacia	Departamento de Farmacia (asociación /colegio), Ministerio de Salud, Comercio o Finanzas, almacenes médicos
"Otras" tasas	Ministerio de Salud, Comercio o Finanzas, almacenes médicos, mayoristas/distribuidores
Impuestos nacionales	Ministerio de Finanzas
ETAPA 3	
Costes de transporte	Importadores, mayoristas Ministerio de Salud, almacenes médicos
Margen del distribuidor, oficial (hipotético)	Mayoristas, Ministerio de Salud, minoristas, departamento de farmacia (asociación/colegio), almacenes médicos, Ministerio de Salud
Margen del distribuidor observado en el terreno	Mayoristas, minoristas Almacenes médicos
Costes de control de calidad	Mayorista, almacenes médicos, laboratorio de control de calidad
Impuestos regionales	Ministerio de Finanzas
ETAPA 4	
Margen de venta al por menor, oficial (hipotético)	Minoristas, autoridad reguladora de medicamentos, departamento de farmacia (asociación/colegio), Ministerio de Salud
Margen de venta al por menor, observado en el terreno	Minoristas, estructuras de salud
Impuestos locales o municipales	Minoristas, Ministerio de Finanzas
ETAPA 5	
IVA/GST	Minoristas, Ministerio de Finanzas
Honorarios por dispensación	Farmacias, Ministerio de Salud o Comercio, departamento de farmacia (asociación/colegio)
Coste al paciente	Minoristas

Puede ser útil empezar con una visita a un mayorista, o a un minorista, excluido de la encuesta de los componentes del precio para pedirle una visión general del mercado farmacéutico del país.

9.11.2 Recogida de datos en la cadena de suministro

En la segunda fase, los investigadores recogerán datos a lo largo de la cadena de suministro de los sectores público, privado y "otros", en el principal centro urbano así como en un área adicional que haya sido utilizada en la encuesta de precios de medicamentos. Los participantes empezarán al final de la cadena de suministro, en el punto de dispensación para cada sector, y seguirán la pista de los medicamentos seleccionados, yendo hacia atrás en la cadena de suministro hasta el punto de origen, anotando los componentes del precio en que se vaya incurriendo. Para la investigación sobre los componentes del precio, los participantes visitarán los puntos de dispensación, minoristas, mayoristas, compradores del sector pú-

blico, fabricantes locales e importadores. Tenga en cuenta que parte de los datos recogidos puede contradecir los datos recogidos en el nivel central. Las inconsistencias pueden ilustrar la organización y funcionamiento del sistema y deben ser anotadas.

Para cada medicamento seleccionado, hay que seguir la pista tanto al original de marca como al genérico de menor precio encontrado con mayor frecuencia durante la encuesta de precio y disponibilidad de medicamentos. En países con una gran capacidad de fabricación de genéricos, puede que sea apropiado recoger datos sobre “genéricos de marca” además de, o en lugar del original de marca. Si el genérico de menor precio no está disponible en un punto de dispensación determinado, recoja la información sobre el genérico de menor precio en ese sitio.

En el sector privado y en algunos otros sectores (por ej. médicos dispensadores) es necesario comenzar al final de la cadena de distribución (la farmacia) y desplazarse hacia atrás para identificar a los mayoristas y fabricantes. En el sector público y de las misiones, sin embargo, la cadena de distribución es conocida y los datos se pueden recoger en ambas direcciones. Por ejemplo, puede resultar más eficaz visitar el Almacén Central de Medicamentos en la recogida central de datos, aunque los centros de dispensación del sector público no hayan sido visitados todavía.

Los fabricantes o importadores probablemente suministran a múltiples distribuidores; igualmente, los distribuidores mayoristas distribuyen a múltiples minoristas. Tras la visita de todas las unidades de dispensación en un área de encuesta, compile una lista de mayoristas y los productos que manejan. Si hay distribuidores regionales, visítelos en este momento. Si hay distribuidores en el nivel central, espere hasta que se haya completado la recogida de datos en las dos áreas de encuesta; entonces, confeccione una lista de distribuidores en el nivel central y los productos que manejan antes de llevar a cabo las visitas.

Según se desplaza hacia atrás en la cadena de distribución, es útil consolidar los datos recogidos, por ej., manteniendo actualizada una lista de los mayoristas que necesita visitar y de los datos que necesita conseguir de ellos.

Cuando sea posible, intente obtener documentación de los precios que le son citados, por ej. albaranes o facturas en papel, o de los sistemas informáticos. Frecuentemente, en el envase y en los prospectos se halla información valiosa sobre el fabricante o distribuidor. Datos secundarios, como las páginas web del fabricante u otros sitios de Internet, pueden también ser una fuente útil de información. Tenga en cuenta que puede ser confuso cuando hay múltiples nombres en el envase, por ej. cuando un producto es importado pero el etiquetado se hace localmente. Tales casos requieren una aclaración para poder diferenciar entre productos importados o fabricados localmente.

RECUADRO 9.2**Sugerencias para la recogida de datos**

- Los componentes del precio afectan ambos lados de una transacción. Los compradores negociarán un menor precio de compra para poder añadir un margen superior; los vendedores pedirán un margen mayor o un volumen garantizado mayor de ventas para salvaguardar su beneficio. Resulta útil preguntar siempre lo mismo a los dos lados, compra y venta: los distribuidores saben normalmente cuáles son los márgenes de farmacia y las farmacias conocen los márgenes de los distribuidores.
- También resulta útil preguntar la misma pregunta varias veces. Esto puede hacerse planteando la misma pregunta a varios distribuidores o llamando varias veces por teléfono a un mismo distribuidor y preguntando a diferentes personas la misma pregunta. Incluso cuando uno cree que tiene la respuesta, merece la pena consultar las percepciones de los demás participantes, incluyendo tanto aquellos relacionados con productos farmacéuticos como aquellos que no lo están: las tarifas por almacenamiento en el puerto, o las comisiones bancarias son iguales independientemente del artículo importado.
- Hay que hacer la pregunta incluso si pensamos que conocemos la respuesta. Cada participante puede tener una visión diferente del mismo tema.

**Nota respecto a las exenciones**

Muchos países eximen a ciertos medicamentos o ciertos sectores del pago de varias tasas o impuestos. Por ejemplo, un país puede eximir medicamentos cruciales para la vida (*life-saving medicines*) de un margen determinado. Los productos donados también están normalmente exentos de varias tasas, pero sí les afectan otros componentes del precio como transporte, almacenamiento o seguro.

Algunas exenciones posibles son:

- algunos o todos los medicamentos en la lista de medicamentos esenciales;
- medicamentos para programas de salud pública;
- algunos o todos los medicamentos en las licitaciones públicas;
- medicamentos importados por las ONGs o las misiones; y
- donaciones.

Los investigadores deben verificar si los medicamentos que han seleccionado están exentos de alguna tasa o impuesto. Además, los investigadores deben verificar si el mismo nivel de tasas o aranceles afecta a todos los productos. Se debe informar sobre cualquier exención a diferentes productos, diferentes sectores, o diferentes programas. Hay que tener en cuenta que las tasas o aranceles de importación también pueden afectar a la materia prima para producción local; estos datos no están siendo recogidos actualmente, pero pueden presentarse en el informe final.

9.12 FORMULARIO DE RECOGIDA DE DATOS SOBRE COMPONENTES DEL PRECIO

El formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio, que se halla en el Anexo 7 y en el CD-ROM que acompaña a este manual, se usa para recoger datos en el terreno. Debe completarse un formulario por separado para cada medicamento, para cada tipo específico de producto, sector o región en que se vaya

a realizar la encuesta. Los participantes deben fotocopiar o imprimir el número necesario de copias del formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio. Como los medicamentos son seguidos hacia atrás a lo largo de la cadena de suministro, el formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio se rellena desde abajo (Etapa 5) hacia arriba (Etapa 1).

9.12.1 Elementos del formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio

Tipo de cargo

La columna Tipo de cargo es para anotar los posibles componentes del precio en cada etapa de la cadena de suministro.

Categoría del cargo

El estatus de cada coste se describe según dos categorías:

- No Hallado: NH: Se sabe que existe el componente del precio pero no se han encontrado datos
- Valor: V: El componente del precio existe y se han encontrado datos

Base para el cargo

La base para el cargo se refiere a si la tasa es:

- **Tasa porcentual.** El componente del precio es un porcentaje fijo sobre el total acumulado previamente. Por ejemplo, una tasa de importación del 8% calculada sobre el valor total del pedido.
- **Tasa fija.** Una tasa fija se cobra independientemente del precio acumulado total. Ejemplos: unos honorarios por dispensación de US\$ 1 por cada prescripción o US\$ 200 por la inspección internacional de un cargamento entero.

Precio sobre el que se aplica el cargo

Esta columna se usa para registrar el precio sobre el que se ha aplicado el cargo. Normalmente, éste será el precio acumulado en el momento de aplicar el cargo (es decir, la fila anterior). Sin embargo, a veces múltiples cargos se aplican al mismo precio. Por ejemplo, en Sri Lanka, tanto la tasa de importación como el impuesto de defensa se aplicaban al coste de compra en la Etapa 1. Mientras que el orden en que se añadan las tasas fijas no afecta al precio final, el precio sobre el que una tasa porcentual se aplique afectará al monto del cargo. Imagine que hay una compra por valor de US\$ 10 000, con una tasa de importación del 8% y un impuesto de defensa del 4%. Entonces, tanto el impuesto de importación como el de defensa deben ser gravados tomando como base los US\$ 10 000. El total acumulado debe ser US\$ 11 200. Si estos dos cargos se añaden de manera secuencial, el impuesto de defensa se aplicará sobre un precio más alto, dando lugar a un total incorrecto (US\$ 11 432).

Valor del cargo

El valor del cargo se introduce como un porcentaje (por ej., 8%) o como una tasa fija (por ej., US\$ 200).

Comentarios

La columna Comentarios puede usarse para explicaciones o información adicional, tal como “insistente con las tarifas oficiales”.

Fuente

La Fuente hace referencia al lugar dónde se obtuvo el medicamento. Por ejemplo, para un punto de venta al por menor en el sector privado, la fuente normalmente se refiere al mayorista al que se le compró el medicamento. Esta información se utiliza para el seguimiento hacia atrás del medicamento en la cadena de suministro.

La siguiente tabla (9.4) muestra un ejemplo de formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio completado para la Etapa 3 de la cadena de suministro.

Tabla 9.4 Ejemplo de formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio para la Etapa 3

Fuente: *GenLabs Ltd*

Etapa 3: Distribuidor o Almacén Médico	Tipo de cargo	Categoría del cargo	Base para el cargo	Precio sobre el que se aplica el cargo	Valor del cargo	Comentarios
	Precio de compra	valor	N/A	N/A	100,00	
	Tasa regional	✓	%	Precio de compra de la Etapa 3	3,0	
	Margen del distribuidor	✓	%	Precio de compra de la Etapa 3	10,0	
	Costes de transporte	✓	Fijo	Subtotal acumulado	5,50	No está incluido en el margen

Es probable que se hayan olvidado u omitido algunos componentes del precio: por favor, enumere los costes en la fila “otras tasas” de la etapa correspondiente, incluyendo su descripción, para que podamos corregir la omisión. Si tiene dudas, envíe un e-mail a AIS o a la OMS.

9.12.2 Instrucciones para rellenar el formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio

1er PASO. Prepare los formularios de recogida de datos: rellene la información sobre antecedentes

1. Identifique al encuestador que va a cumplimentar el formulario.
2. Cumplimente la región y el sector (capital, rural; público, privado, otros).
3. Cumplimente el nombre y/o código de identificación de la estructura de dispensación.
4. Cumplimente el nombre del medicamento en estudio, concentración, forma farmacéutica, fabricante y tamaño de envase. Describa el medicamento en estudio marcando las casillas correspondientes y añadiendo cualquier información adicional en el espacio provisto para ello (por ej., enfermedades agudas versus crónicas, medicamentos para emergencias de salud pública).

- Identifique el tipo de datos recogidos. Normalmente son datos del terreno (es decir, medicamentos que se han seguido a lo largo de la cadena de distribución), pero pueden ser también datos hipotéticos (tarifas oficiales obtenidas en el nivel central).

2º PASO. Visite las estructuras de dispensación en los sectores público, privado y “otros”

Visite cada una de las estructuras de dispensación seleccionadas en los sectores público, privado y “otros”. El orden de las visitas no es relevante. Las estructuras de dispensación se visitan para obtener el precio al que compran y venden los medicamentos seleccionados; para identificar los costos añadidos en la Etapa 4 y en la Etapa 5; y para identificar dónde se obtuvieron los medicamentos (por ej., distribuidor, almacenes médicos), para permitir el seguimiento hacia atrás en la cadena de suministro.

En la encuesta de precios y disponibilidad de medicamentos, se registran como disponibles sólo aquellos medicamentos disponibles el día de la recogida de datos. En la encuesta de componentes del precio, se deben recoger los datos sobre los medicamentos incluso si no están disponibles el día de la recogida de datos, por ejemplo repasando facturas recientes.

Costos de la Etapa 5 :

- En la página 2 del formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio, en la primera fila de la tabla denominada “Etapa 5: precio en la dispensación”, registre el precio de venta como el precio total del medicamento, tanto si se le ha cobrado al gobierno, a una aseguradora o al paciente.
- En la columna Tipo de Cargo enumere los cargos de la Etapa 5 (por ej. IVA/GST, honorarios por dispensación) *en el orden en que son aplicados*. Para cada cargo, incluya la categoría del cargo (Valor o No hallado), la base para el cargo (tasa fija o porcentual) y el valor o monto del cargo. Para cargos porcentuales, indique a qué precio se le aplica (por ej. PVF, precio de compra de la Etapa 5).
- Si el paciente paga un precio diferente al precio de venta, regístrelo como el costo al paciente. En el sector público u “otros”, esto puede ser una fracción del coste real o incluso cero. Descríbalo en su informe.

Costos de la Etapa 4:

- Registre el precio de compra pagado por la farmacia o dispensario público. El precio de compra de la Etapa 4 debería ser el mismo que el precio subtotal al final de la Etapa 3. Sin embargo, no siempre coinciden los datos provenientes de diferentes fuentes.
- Anote la fuente (por ej. mayorista, Almacén Central de Medicamentos) para el medicamento en estudio, ya que es necesario para permitir el seguimiento hacia atrás del medicamento a lo largo de la cadena de suministro.
- En la columna Tipo de Cargo, enumere los cargos de la Etapa 4 (por ej. margen en la venta al por menor, impuestos locales o municipales) *en el orden en que son aplicados*. Para cada cargo, incluya la categoría del cargo (Valor o No hallado), la base para el cargo (tasa fija o porcentual) y el valor o monto del cargo. Para cargos porcentuales, indique a qué precio se le aplica.

Algunas preguntas específicas para la estructura de dispensación incluyen:

- ¿Cómo obtienen los medicamentos (por ej. canales de distribución)? En el sector público: ¿Cómo hacen ustedes las compras locales?
- ¿Quién paga por el transporte local? ¿Cuál es el coste del transporte local?
- ¿Cuál es su margen? ¿Qué incluye (gastos fijos, transporte local)?
- ¿Sabe cuál es el margen del distribuidor/almacén central?
- ¿Recibe usted algún descuento/reembolso/primas?
- ¿Usted aplica algún descuento?

Como parte del seguimiento de medicamentos en el sector público, los investigadores deben identificar si algún medicamento se obtiene vía compras locales. Si los hospitales del sector público están comprando medicamentos directamente al fabricante, a un distribuidor o a una farmacia, en vez de adquirirlos a través del sistema de compra de los almacenes gubernamentales, podrían estar pagando precios mayores o el presupuesto actual en medicamentos no refleja con precisión las necesidades reales.

Los retrasos en el pago, tales como los retrasos en el pago del gobierno a los proveedores o de las farmacias a los distribuidores, aumentan invariablemente el precio de los próximos pedidos. Los investigadores deben intentar averiguar si los retrasos en el pago son frecuentes y, si lo son, incluir esta información en su informe.

3er PASO: Visite las oficinas de compra del sector público y mayoristas

Se visita a los compradores públicos y los distribuidores privados para obtener el precio al que compran y venden los medicamentos; para identificar los costos añadidos en la Etapa 3; y para identificar dónde se obtuvieron los medicamentos (por ej. fabricante), para permitir el seguimiento hacia atrás en la cadena de suministro.

Haga una lista de revendedores (es decir, mayoristas o compradores públicos) identificados en el 2º paso. Para cada mayorista, enumere los medicamentos vendidos o dispensados. Acuda hasta un máximo de cinco distribuidores (aquellos que venden a la mayoría de las estructuras seleccionadas en el estudio) e investigue los componentes del precio de los medicamentos que ellos venden. Complimente la sección de la Etapa 3 del formulario de recogida de datos para el medicamento vendido por cada revendedor.

Costos de la Etapa 3 :

1. Registre el precio de compra pagado por el distribuidor o comprador público. El precio de compra de la Etapa 3 debería ser el mismo que el precio subtotal al final de la Etapa 2. Sin embargo, no siempre coinciden los datos provenientes de distintas fuentes.
2. Anote la fuente (por ej. fabricante o importador) del medicamento en estudio.
3. En la columna Tipo de Cargo, enumere los cargos de la Etapa 3 (por ej. margen del distribuidor, impuestos regionales) *en el orden en que son aplicados*. Para cada cargo, incluya la categoría del cargo (Valor o No hallado), la base para el cargo (tasa fija o porcentual) y el valor o monto del cargo. Para cargos porcentuales, indique a qué precio se le aplica.
4. Registre el precio de venta del medicamento a la farmacia o a la estructura de dispensación. Tenga en cuenta que este precio de venta puede que no coincida con el precio de compra declarado por la farmacia.

Algunas preguntas específicas para la oficina de compras del sector público o para los mayoristas incluyen:

- ¿Cómo obtienen los medicamentos (por ej. canales de distribución)?
- ¿Quién paga por el transporte local? ¿Cuál es el coste del transporte local?
- ¿Cuál es su margen? ¿Qué incluye (gastos fijos, transporte local)? ¿Sabe cuál es el margen del minorista?
- ¿Sabe cuál es el margen del fabricante?
- ¿Recibe usted algún descuento/reembolso/primas?
- ¿Aplica usted algún descuento?

Ocasionalmente, hay un paso adicional en la cadena de abastecimiento. Esto ocurre cuando los mayoristas o los compradores públicos compran medicamentos a otros distribuidores nacionales. Si este es el caso en su país, inserte una tabla adicional de Etapa 3 en el formulario de recogida de datos y repita el 3er Paso para este nivel adicional de distribución.

Medicamentos producidos localmente:

4º PASO: Visite fabricantes locales

Dónde sea posible, organice visitas a los fabricantes locales de los medicamentos seleccionados e identificados anteriormente en el 3er paso. Los fabricantes locales se visitan para obtener el precio de venta del fabricante e información sobre los márgenes de los mayoristas y minoristas, los costes del transporte local, los impuestos y la estructura del sistema de distribución.

Puede que no sea posible conseguir visitas a todos los fabricantes locales, en cuyo caso será necesario extrapolar los datos de fabricantes seleccionados entre los medicamentos en estudio. Puede resultar útil visitar un fabricante que no esté produciendo ninguno de los medicamentos en estudio para recabar información general sobre los costes del transporte, márgenes, etc. Las fuentes de información utilizadas para estimar el PVF y los costos añadidos en las Etapa 1 y 2 deben quedar claramente descritos en su informe.

Costos de la Etapa 2:

1. En la columna Tipo de Cargo, enumere los cargos de la Etapa 2 (por ej. transporte, tasas del departamento/colegio/asociación farmacéutica, impuestos nacionales) *en el orden en que son aplicados*. Para cada cargo, incluya la categoría del cargo (Valor o No hallado), la base para el cargo (tasa fija o porcentual) y el valor o monto del cargo. Para cargos porcentuales, indique a qué precio se le aplica.

Costos de la Etapa 1:

1. Introduzca el PVF para el tamaño de envase del medicamento seleccionado en la primera fila de la tabla. Deje vacías la segunda (INF) y la tercera fila (CIF).

Algunas preguntas específicas para los fabricantes incluyen:

- ¿Quién paga por el transporte local hasta el distribuidor? ¿Cuál es el coste del transporte local?
- ¿Cuál es su margen? ¿Qué incluye (transporte local, impuestos, marketing, margen de beneficio)? ¿Sabe cuál es el margen del distribuidor?

- ¿Ofrecen ustedes algún descuento/reembolso/primas?
- ¿Venden ustedes alguna vez medicamentos directamente a los hospitales u otros centros de salud del sector público?

Medicamentos importados:

5° PASO: Visite importadores

Para los medicamentos importados, recoja los datos de los componentes del precio asociados a la importación del medicamento seleccionado como costos de la Etapa 2.

Costos de la Etapa 2:

1. En la columna Tipo de Cargo, enumere los cargos de la Etapa 2 (por ej. comisiones o cobros bancarios/financieros, inspección internacional, cargos portuarios/despacho, tasas de importación, análisis para control de calidad, margen del importador, tasas del departamento de farmacia, impuestos nacionales) en el orden en que son aplicados. Para cada cargo, incluya la categoría del cargo (Valor o No hallado), la base para el cargo (tasa fija o porcentual) y el valor o monto del cargo. Para cargos porcentuales, indique a qué precio se le aplica.

Nota: Introduzca cualquier coste del transporte local desde el puerto de entrada hasta el mayorista que sean pagados por el fabricante.

2. Utilice la categoría “otras tasas” para registrar los componentes del precio que no estén enumerados aquí. Proporcione en su informe una explicación para las “otras tasas”.
3. Si sólo tiene acceso al precio de los medicamentos cuando salen del importador o fabricante, puede introducir este valor directamente en la última fila.

6° PASO: Recoja los datos sobre compras internacionales y envío

Para medicamentos importados, recoja los datos de los componentes del precio asociados con la compra del medicamento seleccionado y su transporte internacional como costos de la Etapa 1.

Tabla 9.5 Formulario de recogida de datos sobre componentes del precio para la Etapa 1

Etapa 1	Tipo de cargo	Base para el cargo	Precio sobre el que se aplica el cargo	Valor del cargo	Comentarios
	Precio de venta del fabricante	Precio			
	Seguro y flete				
	CIF				

Costos de la Etapa 1:

Caso 1: Precio de venta del fabricante separado de los gastos de envío:

Introduzca el PVF para el tamaño de envase del medicamento seleccionado en la primera fila de la tabla. Para “Seguro y Flete”, tenga en cuenta si es una tasa fija o un porcentaje, y entonces introduzca la cuantía pagada. Introduzca los términos del envío (por ej. CIF, FOB, EXW) en la columna Comentarios. Deje al tercera fila (CIF) en blanco.

Caso 2: Precio de venta del fabricante y gastos de envío combinados:

Introduzca el precio encontrado para el medicamento, incluyendo el envío, en la última fila (CIF). Deje las dos primeras filas vacías.

RECUADRO 9.3

Una nota sobre Precios Máximos de Venta al Público (PMVP)

El etiquetar los envases con el Precio Máximo de Venta al Público (PMVP) no siempre garantiza precios uniformes a lo largo del país. Los pacientes no siempre compran el envase completo; en su lugar, puede que se vendan comprimidos sueltos, y el precio de cada comprimido se ajusta a lo que el paciente pagará. Esto lleva a variaciones de precio dentro de un mismo país, incluso si hay PMVP.

RECUADRO 9.4

Tratamiento de los datos inconsistentes

Las inconsistencias en la recogida de datos son comunes: dos ministerios informarán de dos valores diferentes para un margen, o la tasa marcada por el gobierno no coincidirá con la tasa usada en la farmacia. Ya hay evidencias para esto en los márgenes de distribuidor y de farmacia: debido a la falta de aplicación de la ley, los márgenes usados en la práctica puede que no coincidan con las tarifas oficiales. Además, los precios pueden diferir entre envíos o pedidos, particularmente en países con una divisa volátil.

Cuando se encuentran datos inconsistentes, se debe, primero, verificar los datos y si se confirma la inconsistencia, tratar de identificar la(s) razón(es) para esa inconsistencia. Cualquier dato inconsistente debe ser identificado y discutido en el informe final.

Notificación de dificultades

Se conoce muy poco sobre los componentes del precio debido a las dificultades en descubrir los datos necesarios. Para poder crear un sistema uniforme, que permita comparaciones entre países, hemos hecho ciertas suposiciones. Puede que usted descubra casos que no encajan en los formularios provistos. Por favor, envíenos informes y comentarios sobre esos componentes del precio que no encajan en los formularios, otros componentes del precio significativos que no sean discutidos en este manual, y sobre cualquier otra información acerca del sector sanitario que sea relevante para el proyecto sobre Precios de Medicamentos.

9.13 INTRODUCCIÓN DE DATOS

Los datos recogidos de manera individual para cada medicamento se introducen en la Parte II del libro de trabajo en la página *Componentes del Precio: introducción de datos* del libro de trabajo. El libro de trabajo puede ser usado para generar gráficos circulares (diagramas de torta) y tablas resumen que pueden utilizarse al informar de los resultados, tal como se describe en la sección siguiente sobre análisis de los datos. Aunque la información sobre políticas y regulaciones no se introduce en el libro de trabajo, otros datos del nivel central sí (por ej. comisiones bancarias). Como el estudio de los componentes del precio es un caso práctico, los resultados se describen en forma de texto.

Para introducir los datos de los medicamentos individuales, abra el libro de trabajo y vaya a la página *Componentes del Precio: introducción de datos* haciendo clic en el botón de entrada **COMPONENTES DEL PRECIO** de la *Página Principal*, o haciendo clic en la pestaña de entrada de Componentes del Precio al final de la hoja de cálculo (si esta pestaña está escondida, use la flecha ► para desplazarse en la pantalla a través de las pestañas hasta que sea visible).

Arriba en la página hay tres botones:

PÁGINA PRINCIPAL: Hacer clic en este botón le llevará a la *Página Principal* del libro de trabajo.

MOSTRAR/OCULTAR DETALLES: Este botón le permite pasar de uno a otro entre la matriz de introducción de todos los datos, y una versión resumida que puede ser copiada en su informe. Cuando los detalles están ocultos, la columna “Precio acumulado sobre el que se aplica el cargo” está oculta; asegúrese que esta columna está visible cuando introduzca los datos.

COMPONENTES DEL PRECIO: análisis: Hacer clic en este botón le llevará a la página del libro de trabajo donde se analizan los datos de los componentes del precio.

La página *Componentes del Precio: introducción de datos* muestra una tabla en blanco dónde puede introducir los datos de un único formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio. Para empezar a introducir los datos de un nuevo formulario de recogida de datos, presione en el botón **NUEVO** (celda A6); el libro de trabajo desplegará una nueva tabla de introducción de datos (en blanco).

Para cada formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio, se cumplimenta una tabla de introducción de datos.

Puede mostrar u ocultar cada tabla de introducción de datos usando los botones **MOSTRAR/OCULTAR** de la columna A. Cuando los datos están ocultos, la información identificando al medicamento todavía está visible (Fig. 9.2). Una vez que se han introducido múltiples medicamentos, resulta útil ocultar los datos con los que no se está trabajando para evitar desplazarse entre grandes cantidades de datos.

Fig. 9.2 Página de componentes del precio con datos hipotéticos de medicamentos individuales ocultos

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
1		Price Components																
2		Data entry																
3		Home Page		Show/Hide Detail		Price components analysis												
4																		
5																		
6	Menu	Sector	Import/local	Product type	Medicine Name	Medicine Strength	Dosage Form	Pack size	Region	Manufacturer	Manufacturer's selling price	Stage 1	Stage 2	Stage 3	Stage 4	Final price	Comments	Type of data
7	Show	Public	Imported	Generic	Amoxicilin	500 mg	cap/tab	21	Urban	AB Meds	5.00	6.10	9.23	10.81	12.73	15.73		Feed data
8	Show	Private	Imported	Generic	Amoxicilin	500 mg	cap/tab	21	Urban	AB Meds	5.00	6.10	9.23	12.98	15.58	18.58		Feed data
9	Show	Private	Imported	Originator	Amoxicilin	500 mg	cap/tab	21	Urban	GSK	15.00	18.30	23.46	26.98	32.38	35.38		Feed data
10	Show	Public	Imported	Generic	Amoxicilin	500 mg	cap/tab	21	Rural	AB Meds	5.00	6.10	9.74	12.41	14.90	17.90		Feed data
11																		

9.13.1 Cumplimentar la tabla de introducción de datos

La primera sección de la tabla de introducción de datos se usa para introducir la información que identifica al medicamento (Fig. 9.2). Cumplimente esta sección por entero, incluyendo:

Sector (Columna B): Seleccione el sector pertinente (público, privado, otro y otro 2) usando la casilla desplegable provista (haga clic en la celda y después en la flecha a la derecha de la celda).

Importado/local (Columna C): Elija si el medicamento es importado o producido localmente usando la casilla desplegable provista.

Tipo de producto (Columna D): Seleccione si el medicamento es el original de marca o un genérico equivalente usando la casilla desplegable provista.

Nombre del Medicamento, dosis, forma farmacéutica y tamaño de envase (Columnas E-H): Seleccione el medicamento a estudiar de la lista desplegable que contiene todos los medicamentos incluidos en la encuesta. El libro de trabajo indicará automáticamente la dosis y forma farmacéutica. Introduzca el tamaño de envase para el que se recogieron los datos en la Columna H.

Región (Columna I): Seleccione si los datos fueron recogidos en la región urbana o rural examinada.

Fabricante (Columna J): Introduzca el nombre del fabricante de este medicamento. A la derecha de la información de identificación del medicamento (Columnas L-P), se proporciona como resumen el precio acumulado al final de cada etapa de la cadena de abastecimiento (nótese que el Precio Final es el precio al final de la Etapa 5).

Comentarios (Columna Q): Usted habrá elegido estudiar diferentes categorías de medicamentos basándose en diferencias anticipadas en los costos que se añaden según la categoría. Utilice esta celda para describir íntegramente el medicamento seleccionado según las diferentes categorías, por ej. presente/ausente en la lista de medicamentos esenciales, precio bajo control/no controlado; importado/producido localmente; de un único origen/de origen múltiple.

Tipo de datos (Columna R): Seleccione si los datos presentados son de terreno o datos hipotéticos.

Las siguientes secciones de la tabla de introducción de datos se usan para introducir los componentes del precio de cada etapa de la cadena de suministro. La introducción de datos es esencialmente el proceso de copia de los datos de los formularios de *Recogida de datos sobre Componentes del Precio* a la matriz de introducción de datos del libro de trabajo. Por eso, la matriz de introducción de datos tiene una interfaz similar a la del formulario *Recogida de datos sobre Componentes del Precio*, con tres columnas adicionales:

- **Cuantía del cargo (Columna K):** El libro de trabajo calculará automáticamente el monto, en moneda local, de cada cargo conocido. Para las tasas fijas, éste será el mismo que el valor del cargo. Para los porcentajes, esta columna mostrará la cuantía del cargo real.
- **Total (Columna L):** Esta columna proporciona una suma continua del precio del medicamento seleccionado, en moneda local. El libro de trabajo calcula automáticamente el precio acumulado según se van introduciendo los datos.
- **Margen acumulado (Columna M):** El libro de trabajo calculará automáticamente el margen porcentual acumulado según se vaya aplicando cada cargo. El margen porcentual acumulado es una medida de cuántas veces es mayor un precio determinado comparado con el PVF o CIF.

Tipo de cargo (Columna F): En la Etapa 1, los cargos (Precio de venta del fabricante, seguro y flete, o CIF) se enumerarán automáticamente una vez que usted identifique en la Columna E el tipo de dato recogido (ver más arriba). En otras etapas, el tipo de cargo se selecciona usando la lista desplegable. Si la lista desplegable no contiene el cargo en cuestión, seleccione "Otras tasas" e identifique el cargo en la Columna Comentarios (Columna N/O).



La tabla de introducción de datos se organiza de acuerdo a las etapas de la cadena de suministro, mostradas en la Columna E. Dependiendo de los datos que haya recogido para la Etapa 1, seleccione "PVF más seguro/flete", "CIF", o "PVF sólo" usando el menú desplegable que aparece al hacer clic en la celda que contiene la etiqueta "PVF + Seg/flete" (predeterminado). La tabla de introducción de datos se actualizará automáticamente para permitirle introducir los datos sobre la Etapa 1 que haya recogido. Igualmente para las Etapas 3 y 4, utilice el menú desplegable para seleccionar Mayorista/ Almacén de medicamentos (Etapa 3) y Farmacia/dispensario (Etapa 4) según si los datos introducidos son del sector privado o público.

Categoría del cargo (Columna G): Seleccione "No hallado" o "Valor" usando la lista desplegable.

Base para el cargo (Columna H): Seleccione "porcentaje" o "tasa fija" usando la lista desplegable. Tenga en cuenta que para el PVF/CIF en la Etapa 1, el precio de compra en las Etapas 3 y 4, y el precio de venta en la Etapa 5, la base del cargo no es aplicable ya que éstos no son cargos sino precios del producto según ingresa en las respectivas Etapas de la cadena de suministro.

Precio sobre el que se aplica el cargo (Columna I): Esta columna se usa para identificar el precio al que se le aplica un *cargo porcentual*, lo que es esencial para calcular el valor del cargo correctamente. Nótese que cuando el cargo es una tasa fija, el valor del cargo es el mismo independientemente del punto en la cadena de suministro en el que sea aplicado. La Columna I no sería, por tanto, aplicable y se "desactivaría" (sombreada en gris).

Usando la lista desplegable, usted puede seleccionar el punto correcto de la cadena de suministro dónde se aplica el cargo porcentual. Opciones disponibles:

1. El precio acumulado de un medicamento al final de una etapa (por ej. seleccionando "total acumulado Etapa 3" de la lista desplegable, el cargo porcentual se aplica al precio del medicamento al final de la Etapa 3).
2. El precio acumulado de un medicamento en el momento en que se incurre en el cargo porcentual, es decir, el precio total en la fila precedente (el caso más común). En este caso, seleccione "Acumulado total Etapa [X] tras aplicar [el último cargo que fue aplicado]", es decir, el cargo en la fila precedente. Por ejemplo, un margen de un importador se aplica como el 5% de (CIF + inspección internacional + cargos portuarios + tasa de importación), con estos tres cargos añadidos en el orden indicado. En la Columna I, se seleccionará "Acumulado total Etapa 2 tras la tasa de importación" ya que la tasa de importación fue el cargo más reciente. El libro de trabajo calcularía entonces el margen como un porcentaje de (CIF + inspección internacional + cargos portuarios + tasa de importación).
3. El valor de un componente individual del precio (por ej. seleccionando "Margen Etapa 4" de la lista desplegable se aplica el cargo porcentual al valor del margen de la farmacia/dispensario).
4. En las Etapas 3 y 4, el precio al que se compró el medicamento (por ej. seleccionando "Precio de compra Etapa 3" de la lista desplegable se aplica el cargo porcentual al precio de compra de la Etapa 3).

Valor del cargo (Columna J): Introduzca la cuantía del cargo. Para porcentajes, utilice valores porcentuales y no decimales (por ej. 13%, no 0,13). Sólo introduzca el número—el símbolo % aparecerá automáticamente.

En algunos casos, se aplica un cargo porcentual a un precio que aparece más tarde en la cadena de suministro, normalmente el precio de venta al detalle. El libro de trabajo no puede calcular el valor del cargo si el precio sobre el que se aplica no ha sido aún determinado. En estos casos, es necesario calcular manualmente el valor del cargo e introducirlo como una tasa fija en la matriz de introducción de datos. En la Columna Comentarios, se puede clarificar, por ej. “Impuesto de Defensa aplicado sobre el precio final de venta al detalle”.

Cuantía del cargo (Columna K): El libro de trabajo calculará automáticamente el monto del cargo. Para las tasas fijas, la cuantía de éste y el valor del cargo serán iguales.

Total (Columna L): El libro de trabajo calculará automáticamente el precio acumulado total según se aplica cada cargo.

Margen Acumulado (Columna M): El libro de trabajo calculará automáticamente el margen porcentual acumulado según se aplica cada cargo.

Comentarios (Columna N): Use esta columna para registrar cualquier nota relevante, tales como fórmulas de cálculo de precios, exenciones, etc. Si se ha registrado algún cargo en “otras tasas” en la Columna F, asegúrese de indicar la naturaleza del cargo en Comentarios.

El libro de trabajo calcula automáticamente el valor total de los costos añadidos en cada etapa (por ej. costos totales añadidos en la Etapa 2). También calcula el precio total acumulado (Columna L), y el margen % acumulado (Columna M) de cada medicamento según sale de cada etapa. El precio total al final de cada etapa, se importa automáticamente en la siguiente etapa como el “precio de arranque”. Sin embargo, como puede que sea difícil obtener los datos sobre componentes del precio, e implica verificación de datos de múltiples fuentes, los datos de etapas diferentes no siempre coinciden. Por ejemplo, basándose en un precio de compra del mayorista de 150,00 y un precio CIF de 100,00, usted sabe que el total de costos añadidos para la Etapa 2 debe ser 50,00. Sin embargo, en los costos de la Etapa 2 ha introducido un total sólo de 35,00, probablemente porque no le fue posible identificar todos los costos añadidos en que se incurrió en la Etapa 2.

Para tratar la cuestión del desajuste de los datos, puede sobrescribir los costos totales de cada etapa tal como aparecen en los datos introducidos. En las filas amarillas marcadas como “O, introduzca total costos Etapa [X]”, introduzca el costo alternativo total para la etapa en cuestión (50,00 en el ejemplo anterior). El libro de trabajo usará esta nueva cantidad para determinar el precio acumulado total de un medicamento al salir de esta etapa, así como el “precio de arranque” para la siguiente etapa. De manera alternativa, usted puede también sobrescribir el precio de arranque de las Etapas 3, 4 y 5 si sabe que es diferente del calculado por el libro de trabajo. En el ejemplo anterior, el libro de trabajo calculará el precio de compra del distribuidor como 135,00 (CIF + costos de la Etapa 2). Al hacer clic en la celda de la Columna K que contiene el precio de compra del distribuidor, puede escribir el precio de compra que usted conoce (150,00). Todos los cálculos subsiguientes se basarán en este nuevo valor. *Asegúrese de explicar claramente en su informe cualquier desajuste entre los datos.*

La Fig. 9.3 muestra un ejemplo de una tabla de introducción de datos de los componentes del precio cumplimentada. En este ejemplo:

- En la Etapa 2, el cargo por las comisiones bancarias/financieras se aplica al acumulado total de la Etapa 1, o PVF más seguro y flete.

Observe que al introducir los datos se genera, hacia la izquierda de la tabla de introducción de datos, un gráfico circular mostrando la contribución de cada etapa de la cadena de suministro al precio final. Estos gráficos circulares pueden copiarse haciendo clic en el botón **COPIAR GRÁFICO AL PORTAPAPELES**, y pueden pegarse después en su informe para ilustrar los resultados.

- En la Etapa 2, se sabe que hay un cargo por la tasa del Departamento de Farmacia pero no se encontró su valor.
- El precio de compra de la Etapa 3 (11,00) fue identificado durante la recogida de datos, y no coincide con el precio del medicamento al final de la Etapa 2, es decir, el acumulado total de la Etapa 2 (8,23). Esto puede ser debido al hecho de que no se encontró información sobre algunos cargos individuales de la Etapa 2. El precio de compra de la Etapa 3 ha sido, por tanto, introducido en la celda K111, y automáticamente utilizado para calcular el margen % acumulado desde este punto en adelante.
- En la Etapa 3, tanto el margen del distribuidor como los cargos de transporte se aplican sobre el mismo precio base – el precio de compra de la Etapa 3.

Fig. 9.3 Tabla de introducción de datos de los componentes del precio (datos hipotéticos)

Componentes de los precios: introducción de datos																	
¿a qué tipo de producto?												Muestra/Ocultar detalles				Carga nueva del y editar existente	
Nuevo	Sector	Importador/focal	Tipo de producto	Nombre del medicamento	Concentración	Forma farmacéutica	Tamaño de	Región	Fabricante	Precio de venta del	Etapa 1	Etapa 2	Etapa 3	Etapa 4	precio final		
7	Muestra	Público	Importado	genérico	Amoxicilina	500mg	cap/comp	21 Urbano	AB Meds	5.00	6.10	8.23	10.61	12.73	15.73		
8	Ocultar	Privado	Importado	genérico	Amoxicilina	500mg	cap/comp	21 Urbano	AB Meds	5.00	6.10	8.23	12.96	15.98	18.98		

Etapa 1																															
PVP - Rete																															
Tipo de carga												Base para el cargo				Precio sobre el que se aplica el cargo		Valor del cargo		Base para el cargo		Valor del cargo		Margen acumulado		Comentarios					
Precio de venta del fabricante												Precio				5.00		5.00		5.00		5.00									
Precio de venta del fabricante												Porcentaje				Etapa 1 - Precio de venta del fabricante		20.00%		1.00		22.00%		6.00							
Etapa 1 acumulado total																															
Etapa 2																															
Precio en tienda												Tipo de carga				Categoría del cargo		Base para el cargo		Precio sobre el que se aplica el cargo		Valor del cargo		Base para el cargo		Valor del cargo		Margen acumulado		Comentarios	
Comisiones e cobros bancarios/financieros												valor				Porcentaje		Etapa 1 acumulado total		3.00%		0.18		6.28		25.64%					
Impuestos												valor				Tasa fijo		Etapa 1 acumulado total		0.50		6.78		35.64%							
Tasas portuario y de despacho en puerto												valor				Porcentaje		Etapa 2 - acumulado total después de impuestos e impuestos		4.00%		0.27		7.05		41.03%					
Tasas e impuestos de importación												valor				Porcentaje		Etapa 2 - acumulado total después de impuestos e impuestos		10.00%		0.71		7.76		55.20%					
Margen del importador												valor				Porcentaje		Etapa 2 - acumulado total después de impuestos e impuestos		6.00%		0.47		8.23		64.31%					
Tasa del Departamento de Farmacia												No Hallado																			
Etapa 2 acumulado total																															
o, introduzca la suma total de control de la etapa 2																															
total de control añadido para la Etapa 2																															
Etapa 2 acumulado total																															
Etapa 3																															
Precio de compra												valor				Porcentaje		Etapa 3 - Precio de compra		N/A		11.00		120.00%							
Margen												valor				Porcentaje		Etapa 3 - Precio de compra		15.00%		1.65		12.65		105.00%					
Precio de venta del distribuidor												valor				Porcentaje		Etapa 3 - Precio de compra		3.00%		0.33		12.98		108.00%					
Etapa 3 acumulado total																															
o, introduzca la suma total de control de la etapa 3																															
total de control añadido para la Etapa 3																															
Etapa 3 acumulado total																															
Etapa 4																															
Precio de compra												valor				Porcentaje		Etapa 4 - Precio de compra		N/A		11.00		120.00%							
Precio del fabricante(farmacia)												valor				Porcentaje		Etapa 4 - Precio de compra		20.00%		2.20		13.20		108.00%					
Etapa 4 acumulado total																															
o, introduzca la suma total de control de la etapa 4																															
total de control añadido para la Etapa 4																															
Etapa 4 acumulado total																															
Etapa 5																															
Precio de venta												valor				Porcentaje		Etapa 5 - Precio de venta		N/A		11.00		120.00%							
Mantenimiento por disposición												valor				Tasa fijo		Etapa 5 - Precio de venta		3.00%		3.30		15.30		217.50%					
Etapa 5 acumulado total																															
o, introduzca la suma total de control de la etapa 5																															
total de control añadido para la Etapa 5																															
Etapa 5 acumulado total																															

Precio de venta del fabricante
 Precio de venta del fabricante
 Etapa 1 - Precio en tienda
 Etapa 2 - Precio de venta del distribuidor
 Etapa 3 - Precio del (farmacia)
 Etapa 4 - Precio del (farmacia)
 Etapa 5 - Precio total en la dispensación

9.14 ANÁLISIS DE DATOS

Una vez terminada la introducción de datos de cada formulario de Recogida de Datos sobre Componentes del Precio en el libro de trabajo, verifique si hay discrepancias antes de comenzar con el análisis de datos.

Analizar los datos de los componentes del precio conlleva tres pasos:

- analizar los datos recogidos en el nivel central;
- analizar los datos recogidos para medicamentos individuales; y
- comparar la información central con los costos añadidos observados en el seguimiento de los medicamentos e identificar las discrepancias.

9.14.1 Análisis de los datos centrales

Dado que los resultados del estudio de componentes del precio se presentan como un caso práctico, el análisis de datos del nivel central generalmente implica resumir y consolidar la información obtenida de los informadores clave. Ésta debe incluir:

- información sobre políticas relacionadas con los componentes del precio (incluyendo cualquier fórmula de cálculo de precios);
- los costos oficiales y no oficiales añadidos en cada etapa de la cadena de suministro;
- detalles sobre grupos de medicamentos, sectores, etc. que estén exentos de ciertas tasas; y
- cualquier precio o cargo que no se haya podido encontrar; esto indica una falta de transparencia en la información sobre precios, constituyendo por sí mismo un resultado del estudio.

El proceso de análisis de los datos recogidos centralmente empezará probablemente durante la recogida de datos, y evolucionará según se recabe más información.

Donde tenga información conflictiva para el valor de un cargo según diferentes fuentes, le será útil informar del valor de este cargo como un intervalo (por ej. los costos de transporte local varían entre 3 y 6%).

9.14.2 Analizar los datos para medicamentos individuales

Una vez los datos de los componentes del precio han sido recogidos e introducidos en el libro de trabajo, se pueden utilizar para diferentes tipos de análisis. Puede usar los resúmenes calculados automáticamente por el libro de trabajo para analizar:

- el margen % acumulado en la cadena de suministro;
- la contribución de cada etapa de la cadena de suministro al precio del medicamento en la dispensación;
- los componentes del precio con las contribuciones más significativas al precio final; y
- la comparación de los componentes del precio entre los sectores examinados, las dos regiones estudiadas, los tipos de producto examinados, y cualquier otra categoría de medicamentos incluida en el estudio.

Gráficos de medicamentos individuales

Para cada serie de datos introducidos en la página de *Componentes del Precio: Introducción de Datos*, el libro de trabajo genera automáticamente un gráfico circular (diagrama de torta) mostrando la contribución porcentual de cada etapa de la cadena de distribución al precio final del medicamento, como se muestra en la Fig. 9.4. Los gráficos circulares pueden usarse combinados para mostrar las diferencias entre regiones, tipos de producto y sectores, etc. Los gráficos circulares puede copiarse haciendo clic en el botón **COPIAR GRÁFICO AL PORTAPAPELES**, y luego pegándolo en su informe (abra su informe con Microsoft Word y seleccione Edición → Pegar).

Producir tablas resumen

La página *Componentes del Precio: Análisis de Datos* del libro de trabajo le permite generar tablas resumen para todos los medicamentos para los que se han recogido datos sobre los componentes del precio. Estas tablas le permitirán comparar datos para diferentes medicamentos e identificar variaciones en los costos añadidos según tipo de producto, sector, región, u otras categorías que usted haya decidido estudiar (por ej., medicamentos producidos localmente frente a medicamentos importados).

Como se muestra en la Fig. 9.4, se pueden generar tablas resumen de datos para tres medidas diferentes:

- valores reales;
- márgenes porcentuales acumulados; y
- contribución porcentual al precio final.

Puede moverse entre estas medidas haciendo clic en los botones respectivos en la Fila 6.

RECUADRO 9.5

Diferencia entre márgenes porcentuales acumulados y contribución porcentual al precio final

Los márgenes porcentuales acumulados son una medida de cuánto mayor es un determinado precio por encima del PVF. Por ejemplo, si el PVF es 100 y el precio al final de la Etapa 2 es 118, el margen % acumulado es 18%.

Las contribuciones porcentuales al precio final son una medida de un determinado precio como porcentaje del precio final. Por ejemplo, si el total de los costos de la Etapa 2 son 23,00 y el precio final de la medicina es 46,00, la contribución porcentual de la Etapa 2 al precio final es de 50%.

Fig. 9.4 Página de Componentes del Precio: Análisis de Datos, con los parámetros para producir tablas resumen

	A	B	C	D
1		Componentes de los precios análisis de datos		
2				
3				
4		Ir a Pág. Principal	Componentes del precio: introducción d	
5				
6		<input type="radio"/> Por Región– Rural <input type="radio"/> Por Región– Urbano <input type="radio"/> Por Sector– Público <input type="radio"/> Por Sector– Privado <input type="radio"/> Por Sector– Otro <input type="radio"/> Por Sector– Otro 2	<input type="radio"/> Mostrar Valor <input type="radio"/> Mostrar Margen porcentual acumulado <input checked="" type="radio"/> Mostrar contribución % al precio final <input checked="" type="checkbox"/> Datos terreno <input checked="" type="checkbox"/> Datos hipotéticos <input checked="" type="checkbox"/> Mostrar todas las etapas	

Para cada serie de resultados, son posibles dos tipos de presentaciones visuales: tablas mostrando los resultados por región y tablas mostrando los resultados por sector. La presentación visual por Región, mostrará datos de ambas áreas examinadas: urbana o rural, según su selección, para todos los sectores incluidos en el área de encuesta. Por ejemplo, seleccionando “Por Región–Rural” se mostrarán todos los datos recogidos en el área rural para los sectores público, privado, “otro” y “otro 2”. De manera similar, seleccionando la presentación “Sector” se mostrarán datos de ambas áreas examinadas: urbana o rural, para el sector que usted haya elegido (público, privado, “otro”, u “otro 2”). Para cada presentación, seleccione los datos o el sector que le gustaría mostrar haciendo clic en el botón apropiado en la celda B6.

También puede elegir mostrar datos hipotéticos, datos de terreno o ambos tipos de datos, seleccionando los botones apropiados (o cancelando la selección) en la Fila 6. Por defecto se muestran ambos datos, hipotéticos y de terreno. Para cada medicamento en la tabla resumen, los resultados se simplifican para mostrar sólo el PVF/CIF (o la contribución del PVF/CIF al precio final), el precio final, y, para el análisis de márgenes porcentuales acumulados, el margen total acumulado. Al seleccionar el botón “Mostrar todas las etapas” en la Fila 6, se mostrará el valor (precio), margen porcentual acumulado o contribución porcentual al precio final, según qué análisis se elija, para cada etapa de la cadena de suministro.

Comience con el examen de los valores (precios) para una de las dos áreas examinadas, urbana o rural. Primero seleccione “Mostrar valor”, y entonces seleccione o bien “Por Región–Rural”, o “Por Región–Urbana”. El libro de trabajo genera automáticamente una tabla de valores (PVF/CIF y precio final al paciente) para todos los medicamentos estudiados en el área examinada, para todos los sectores estudiados. Si se selecciona “Mostrar todas las etapas”, se mostrará el valor para cada etapa de la cadena de suministro además del PVF/CIF y el precio final. Aviso: en su informe, debería identificar si el precio en la Fila 17 era el PVF o precio CIF (tal como se introdujo en la página de *Componentes del Precio: Introducción de datos*).

Examine entonces los márgenes porcentuales acumulados para el área urbana o para la rural. Puede obtener estas tablas seleccionando “Mostrar margen % acumulado” y, después, seleccionando o bien “Por Región–Rural”, o bien “Por Región–Urbana”. El libro de trabajo volverá a generar una tabla mostrando los datos para todos los medicamentos estudiados en ese área, para todos los sectores estudiados. Anote cualquier diferencia que observe entre los sectores de su estudio. Debería también buscar variaciones entre medicamentos importados o producidos localmente; productos de marca original y genéricos equivalentes, y entre las otras categorías de medicamentos que usted haya decidido estudiar. Por ejemplo, ¿el margen total para el Medicamento A, un producto importado, es mayor que para el Medicamento B, un producto fabricado localmente?

A continuación examine las contribuciones porcentuales al precio final para la misma área de estudio seleccionando ese botón en la Fila 6. El libro de trabajo generará automáticamente nuevas tabla resumen. De nuevo, identifique cualquier diferencia entre sectores, medicamentos importados o producidos localmente, productos de marca original y genéricos equivalentes, y entre las otras categorías de medicamentos que usted haya decidido estudiar.

Cuando haya completado el análisis de datos para la primera área examinada, repita el análisis para la segunda área examinada regenerando las tablas de datos como se describe arriba.



Aunque las tablas resumen de los componentes del precio sólo estratifican los datos por región o sector, puede buscar también variaciones en otras categorías de medicamentos que usted haya estudiado (por ej. medicamentos importados frente a aquellos producidos localmente, LNME vs. No-LNME).

A continuación, debe examinar, para cada sector del estudio, los valores, márgenes porcentuales acumulados y contribuciones porcentuales al precio final. Genere tablas para un sector determinado seleccionando primero “Mostrar valor” y después seleccionando el botón apropiado de “Por Sector” en la Fila 6. El libro de trabajo generará una tabla mostrando los datos para todos los medicamentos estudiados en ese sector, para ambas áreas, urbana y rural, examinadas. Seleccione entonces “Mostrar margen % acumulado” y genere esta tabla resumen para el mismo sector. Finalmente seleccione “Contribuciones % al precio final” para generar la tercera tabla para este sector. Repita el análisis para cada sector del estudio. En cada tabla, anote cualquier diferencia que observe entre áreas de estudio, y busque variaciones entre medicamentos importados o producidos localmente, productos de marca originales o equivalentes genéricos, y entre las otras categorías de medicamentos que usted haya decidido estudiar.

La Fig.9.5 muestra una hipotética tabla resumen de componentes del precio comparando los valores en el sector privado (nótese que el botón “Mostrar todas las etapas” ha sido seleccionado y, como consecuencia, se proporcionan datos para cada etapa de la cadena de suministro). En este ejemplo, para la amoxicilina, los dos tipos de productos son importados, siendo el precio de venta del fabricante de la marca original tres veces el precio del genérico. El precio final para el paciente para la marca original es el doble que para el genérico. El examen de los márgenes (Fig. 9.7) revelará que el margen acumulado es mayor para el genérico que para la marca original. A pesar de esto, el paciente paga menos cuando compra el genérico.

Fig. 9.5 Ejemplo de una tabla resumen comparando valores (precios) en el sector privado

	A	B	C	D	E	F
1		Componentes de los precios análisis de datos				
2						
3						
4		Ir a Pág. Principal	Componentes del precio: introducción d			
5						
6		<input type="radio"/> Por Región– Rural <input type="radio"/> Por Región– Urbano <input type="radio"/> Por Sector– Público <input checked="" type="radio"/> Por Sector– Privado <input type="radio"/> Por Sector– Otro <input type="radio"/> Por Sector– Otro 2	<input checked="" type="radio"/> Mostrar Valor <input type="radio"/> Mostrar Margen porcentual acumulado <input type="radio"/> Mostrar contribución % al precio final <input checked="" type="checkbox"/> Datos terreno <input checked="" type="checkbox"/> Datos hipotéticos <input checked="" type="checkbox"/> Mostrar todas las etapas			
7						
8						
9		valor del análisis por sector				
10		Sector	Privado			
14					Amoxicilina genérico	Amoxicilina marca original
15						
16		Región	Importado/local	Data	Datos Terreno	Datos Terreno
17		Urbano	Importado	PVF/CIF	5.00	15.00
18				Costos añadidos Etapa 1	1.10	3.30
19				Costos añadidos Etapa 2	4.90	5.16
20				Costos añadidos Etapa 3	1.98	3.52
21				Costos añadidos Etapa 4	2.60	5.40
22				Costos añadidos Etapa 5	3.00	3.00
23				precio final	18.58	35.38

La fig 9.6 muestra una hipotética tabla resumen de los componentes del precio comparando los márgenes porcentuales en el área urbana examinada (de nuevo el botón “Mostrar todas las etapas” ha sido seleccionado y, así, se proporcionan datos para cada etapa de la cadena de suministro). En este ejemplo, los márgenes porcentuales acumulados para el genérico de amoxicilina son mayores en el sector privado que en el sector público. Hay muchas razones posibles, por ejemplo, el sector público puede estar exento de ciertos cargos (como los impuestos), o puede aplicar márgenes menores para los almacenes médicos centrales/regionales y para las estructuras de salud. Va a ser necesario verificar los datos del nivel central, y los datos para medicamentos individuales para explicar estos resultados. La Fig. 9.6 muestra también que en el sector privado, el margen porcentual acumulado para amoxicilina es mayor para el genérico que para el de marca original. Sin embargo, no se olvide que cargos porcentuales mayores pueden todavía resultar en menores costes añadidos si el precio base del medicamento es bajo. Nótese que en este ejemplo no se recogieron datos para la marca original en el sector público.

Fig. 9.6 Ejemplo de una tabla resumen comparando márgenes acumulados % en el área urbana

A	B	C	D	E	F	G
4	Ir a Pág. Principal	Componentes del precio: introducción d				
5						
6	<input type="radio"/> Por Región- Rural <input checked="" type="radio"/> Por Región- Urbano <input type="radio"/> Por Sector- Público <input type="radio"/> Por Sector- Privado <input type="radio"/> Por Sector- Otro <input type="radio"/> Por Sector- Otro 2	<input type="radio"/> Mostrar Valor <input checked="" type="radio"/> Mostrar Margen porcentual acumulado <input type="radio"/> Mostrar contribución % al precio final <input checked="" type="checkbox"/> Datos terreno <input checked="" type="checkbox"/> Datos hipotéticos <input checked="" type="checkbox"/> Mostrar todas las etapas				
7						
8						
9	márgenes porcentuales acumulados por región					
10	Región	Urbano				
14				Amoxicilina genérico	Amoxicilina genérico	Amoxicilina marca original
15				Datos Terreno	Datos Terreno	Datos Terreno
16	Sector	Importado/local	Data			
17	Privado	Importado	PVF		5.00	15.00
18			Margen Etapa 1		22.00%	22.00%
19			Margen Etapa 2		60.33%	28.22%
20			Margen Etapa 3		16.00%	15.00%
21			Margen Etapa 4		20.00%	20.00%
22			Margen Etapa 5		19.29%	9.27%
23			Margen acumulado total		271.60%	135.67%
24			precio final		18.58	35.38
25	Público	Importado	PVF	5.00		
26			Margen Etapa 1	22.00%		
27			Margen Etapa 2	51.24%		
28			Margen Etapa 3	15.00%		
29			Margen Etapa 4	20.00%		
30			Margen Etapa 5	23.66%		
31			Margen acumulado total	214.60%		
32			precio final	15.73		

La Fig.9.7 muestra una hipotética tabla resumen de los componentes del precio comparando las contribuciones porcentuales al precio final en el sector público. Nótese que en este ejemplo los costes añadidos en la cadena de suministro contribuyen en una mayor proporción al precio final del medicamento en el área rural que en el área urbana. De nuevo, hay muchas posibles razones, incluyendo mayores costes de transporte al área rural.

Fig. 9.7 Ejemplo de una tabla resumen comparando contribuciones % al precio final en el sector público

	A	B	C	D	E	F	
1		Componentes de los precios análisis de datos					
2							
3							
4		Ir a Pág. Principal	Componentes del precio: introducción d				
5							
6		<input type="radio"/> Por Región– Rural <input type="radio"/> Por Región– Urbano <input checked="" type="radio"/> Por Sector – Público <input type="radio"/> Por Sector– Privado <input type="radio"/> Por Sector– Otro <input type="radio"/> Por Sector– Otro 2	<input type="radio"/> Mostrar Valor <input type="radio"/> Mostrar Margen porcentual acumulado <input checked="" type="radio"/> Mostrar contribución % al precio final <input checked="" type="checkbox"/> Datos terreno <input checked="" type="checkbox"/> Datos hipotéticos <input checked="" type="checkbox"/> Mostrar todas las etapas				
7							
8							
9		contribución porcentual al precio final. por sector					
10		Sector	Público				
14					Amoxicilina genérico	Amoxicilina genérico	
15							
16		Región	Importado/local	Data	Datos Terreno	Datos Terreno	
17		Rural	Importado	Contribución PVF/CIF		27.93%	
18				Contribución Etapa 1		6.15%	
19				Contribución Etapa 2		16.31%	
20				Contribución Etapa 3		25.83%	
21				Contribución Etapa 4		15.24%	
22				Contribución Etapa 5		8.54%	
23				precio final		17.90	
24		Urbano	Importado	Contribución PVF/CIF	31.79%		
25				Contribución Etapa 1	6.99%		
26				Contribución Etapa 2	19.87%		
27				Contribución Etapa 3	8.80%		
28				Contribución Etapa 4	13.49%		
29				Contribución Etapa 5	19.07%		
30				precio final	15.73		

9.14.3 Comparar datos centrales con los datos de medicamentos individuales

El tercer paso en el análisis de datos es la comparación entre los datos obtenidos en el nivel central con los márgenes reales observados durante el seguimiento de los medicamentos. Cualquier discrepancia debe ser subrayada en su caso práctico.

9.15 INFORMAR DE LOS RESULTADOS

El caso práctico de los componentes del precio debe ser incluido como una sección del informe de la encuesta sobre precios de medicamentos. Este caso práctico debe incluir:

1. Introducción

2. Métodos

Esta sección debe incluir las regiones, sectores, medicamentos y componentes seleccionados para el seguimiento de medicamentos, con el razonamiento correspondiente.

3. Resultados

Esta parte debe incluir:

- La redacción de un resumen de los datos del nivel central sobre componentes de los precios.
- Resultados del seguimiento de medicamentos, incluyendo gráficos circulares (diagramas de torta) para los medicamentos seleccionados y tablas resumen.
- Comparación de los datos del nivel central con los resultados del seguimiento de los medicamentos.

4. Discusión y recomendaciones

En esta sección del caso práctico, el investigador puede identificar aquellos componentes que podrían ser modificados para reducir el precio final de los medicamentos en estudio. Para ello, el participante debe entender las políticas farmacéuticas actuales, y debe haber identificado los componentes del precio con las contribuciones más significativas al precio final de los medicamentos. No todos los componentes del precio pueden ser reducidos: puede que sean necesarios (por ej. para financiar el análisis de control de calidad), o puede que lo poco que se gane con su reducción, en términos financieros, no compense los costes administrativos y de implementación de tal cambio. Sin embargo, la mayoría de los programas de salud encontrarán que siempre hay componentes del precio que pueden ser reducidos. Los investigadores deben comparar los costes que más contribuyen al precio final, con las políticas existentes y discutir aquellos componentes del precio a los que las políticas actuales no están dirigidas.

Sin embargo, cambiar las políticas en el nivel central no significa que vayan a hacerse cumplir en la periferia, o que los pacientes vayan a percibir las esperadas reducciones de precio. Es probable que se necesite establecer un sistema de vigilancia, de monitoreo, simultáneo para garantizar que los cambios políticos tengan el efecto esperado y que los ahorros en el coste lleguen al paciente y no terminen como un margen mayor para alguno de los intermediarios.

5. Conclusión

El investigador puede usar esta sección para subrayar puntos clave y sugerir más áreas de estudio para futuras investigaciones, si es necesario.

El Capítulo 12 proporciona más información sobre la redacción del informe. Además, en el CD-ROM que acompaña a este manual se incluye un ejemplo de un caso práctico de componentes del precio.

REFERENCIAS

1. Bale H. *Consumption and trade in off-patented medicines*. Commission on Macroeconomics and Health, Working Paper WG4, 2001 (http://www.cmhealth.org/cmh_papers&reports.htm#Working Group 4)
2. European Commission. *Working document on developing countries' duties and taxes on essential medicines used in the treatment of the major communicable diseases*. Brussels, European Commission, Directorate-General for Trade, 2003. (http://europa.eu.int/comm/trade/issues/global/medecine/docs/wtosub_100303.pdf)
3. Levison L. *Policy and programming options for reducing the procurement costs of essential medicines in developing countries*. (http://dcc2.bumc.bu.edu/richard/IH820/resource_materials/Web_resources/levison-hiddencosts.pdf).
4. Levison L. *Investigating price components: medicine costs between procurement and point of delivery*. Report on initial field studies. World Health Organization and Health Action International, Geneva and Amsterdam. (In preparation).
5. Kotwani A, Levison L. *Price components and access to medicines in Delhi, India*. (In press).
6. Kotwani A, Levison L. *Price components and access to medicines in Delhi, India* (In press).
7. Huff-Rousselle M, Azeez J. *Pharmaceutical pricing in Ghana's public sector*. DELIVER/John Snow, Inc., Arlington, VA, 2002.

