



Industria Farmacéutica Argentina

Situación y perspectivas

Laboratorios

enero de 2017

kpmg.com.ar

Un escenario positivo

El sector representa el 6% del producto bruto industrial del país y espera consolidar la senda de crecimiento que comenzó luego de la devaluación de 2014.

Introducción

La industria farmacéutica es uno de los sectores de producción de mayor impacto en la economía global. Es un sector considerado estratégico para los países desarrollados por su estrecha relación con la generación de conocimientos, procesos y nuevas tecnologías que repercuten en un mayor valor agregado, como así también con el bienestar y la salud de las personas. Se estima que en 2015 las ventas de esta industria alcanzaron, a nivel global, los U\$S 1,03 billones, con tasas de crecimiento que desde 2010 al presente han oscilado entre el 4% y el 5% anual promedio. De hecho, en términos acumulados, el crecimiento ha sido vertiginoso. En los últimos quince años (2000–2015), la facturación mundial de esta industria se triplicó pasando de una cifra de ventas que superaba los U\$S 300.000 millones al billón de dólares, y se espera que, de seguir esta tendencia, para el 2025 la dimensión del comercio mundial de medicamentos supere el billón y medio de esta misma moneda.

Es importante destacar que la mayor parte de la producción de esta industria se lleva a cabo en los países centrales. En este sentido, América del Norte (AMN), Europa (EU) y Japón (JAP) son las regiones que mayor participación tienen en este mercado con *shares* que alcanzan el 43% (AMN), el 20% (EU) y el 7% (JAP) respectivamente (es decir, un peso o ponderación conjunta del 70% y una facturación agregada que alcanzó los U\$S 724.000 millones en 2015). En lo que corresponde al grupo de países denominados en vías de desarrollo y, en particular, a la región Latinoamericana (LATAM), la industria farmacéutica contribuye con algo menos del 6% de las ventas mundiales (una cifra que se ha mantenido más o menos constante en los últimos años y que en 2015 representó U\$S 56.000 millones), y países como Brasil (1,8%), México (0,7%), Venezuela (1,2%) y Argentina (0,5%) se constituyen como los mercados más relevantes.

En lo que respecta a nuestro país, las ventas del sector farmacéutico han venido creciendo a tasas significativas. En 2015, y luego de una caída artificial en las ventas expresadas en dólares producida por la devaluación del peso ocurrida a fines del 2014, la facturación de la industria pudo recuperar el nivel de 2013 y superar los US\$ 5.000 millones (a precio de salida del laboratorio, o PSL). Este incremento significó un crecimiento del 13% respecto a la cifra de ventas del 2014, lo que a su vez representa un crecimiento acumulado del 64% respecto al año 2000. Además, es uno de los sectores económicos más productivos y de mayor valor agregado. En línea con lo anterior, la alta productividad del sector farmacéutico constituye un buen indicador de su desempeño histórico y es, al mismo tiempo, una de las más elevadas por ser una actividad de producción capital-intensiva que requiere de una mayor proporción de trabajo calificado (en relación con otras actividades) y de significativas inversiones para su desarrollo (principalmente destinadas al gasto en investigación y desarrollo y a la implementación de nuevos procesos y tecnologías en la producción de drogas y medicamentos).

El objetivo de este documento es el de analizar la evolución reciente de la industria farmacéutica local (actualizando el informe realizado en 2014)¹, dando cuenta de sus fortalezas, oportunidades y perspectivas inmediatas (pero sin olvidar sus debilidades y posibles amenazas). El trabajo se divide en dos secciones. Mientras la primera (I) se encuentra abocada al estudio del comportamiento que el sector en cuestión ha mostrado en los últimos años, la segunda (II) queda destinada a las perspectivas y consideraciones finales.

I. Evolución reciente de la Industria Farmacéutica Nacional

Si se toman las cifras de facturación como aproximación al producto del sector, puede decirse que la industria farmacéutica nacional contribuye con el 6% del valor agregado bruto de la industria o con alrededor del 1% del PBI nacional. Asimismo, su crecimiento explica alrededor del 6% del alcanzado por la industria en los últimos diez años (2005-2015) o el 1% del logrado por la economía en igual período. En lo que respecta a su peso o ponderación dentro del subsector de los químicos, industria a la cual pertenece según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) –la fabricación de productos farmacéuticos y sustancias químicas medicinales (clasificación 2423 en la desagregación a cuatro dígitos del CIIU) pertenece al grupo 24 (productos químicos) de esa clasificación-, la industria farmacéutica es una de las más representativas en términos de su producción, empleo y productividad. En la *Tabla N° 1*, a continuación, puede apreciarse cómo ha sido la evolución de la facturación del sector en el período 2005 -2015:

Tabla N° 1

Facturación total a PSL y unidades vendidas en argentina en el período 2005-2015.

(En millones de pesos, dólares y unidades)

AÑO	FACTURACIÓN (US\$)	FACTURACIÓN (\$)	FACTURACIÓN (\$ '05)	UNIDADES VENDIDAS
2005	1.899	5.520	5.520	384
2006	2.067	6.320	5.752	400
2007	2.451	7.597	6.211	432
2008	3.060	9.632	7.352	511
2009	3.163	11.673	7.654	532
2010	3.642	14.200	8.446	587
2011	4.350	17.901	9.338	649
2012	5.013	22.759	9.741	677
2013	5.029	27.457	10.172	707
2014	4.452	36.064	9.913	689
2015	5.022	46.202	10.417	724

Fuente: elaboración propia en base a datos de INDEC, CILFA y ABECEB.

Nota: i) para estimar la facturación a precios del 2005 se calculó la serie de precios medios del sector dividiendo la facturación nominal a PSL (en pesos corrientes) por las cantidades colocadas en el mercado interno (de producción local e importada). Con esta serie en mano se construyó un índice con base en el año 2005, el cual se utilizó para deflactar la serie de facturación nominal y obtener, de esta manera, una versión a precios constantes o real; ii) las cantidades colocadas en los años 2005, 2006 y 2007 fueron aproximadas por las colocadas por las empresas de producción nacional (es decir, carecen de las colocadas por las empresas extranjeras).

¹ “La industria farmacéutica argentina: presente y perspectivas”. KPMG Argentina, 2014.

Como puede apreciarse en la tabla anterior, la facturación del sector en 2015 superó los \$46.000 millones (PSL), lo que representa un crecimiento del 28% respecto al 2014 (esta cifra representó, a su vez, más de \$ 93.000 millones en precios de venta al público o PVP). En general, la evolución de las ventas expresadas en moneda local durante el período analizado muestra una tasa de crecimiento anual promedio del 22%, lo que representa un crecimiento punta-a-punta del 740% desde los \$5.520 millones facturados en 2005. No obstante, cuando se observan mediciones a precios constantes (es decir, cuando la facturación es deflactada por un índice de precios con el objetivo de poder observar el crecimiento *real* de esa medida)², el crecimiento efectivo resulta significativamente menor. Tomando como referencia o base el año 2005, puede apreciarse que tal incremento llegó solo al 89% entre los años 2005 y 2015, lo que pone de relieve o en evidencia el hecho de que gran parte del crecimiento observado en la facturación nominal estuvo explicado por la variación de los precios (que crecieron en más del 300% en igual período) y, en menor medida, por el incremento en las cantidades vendidas (entre un 80% y un 90%).

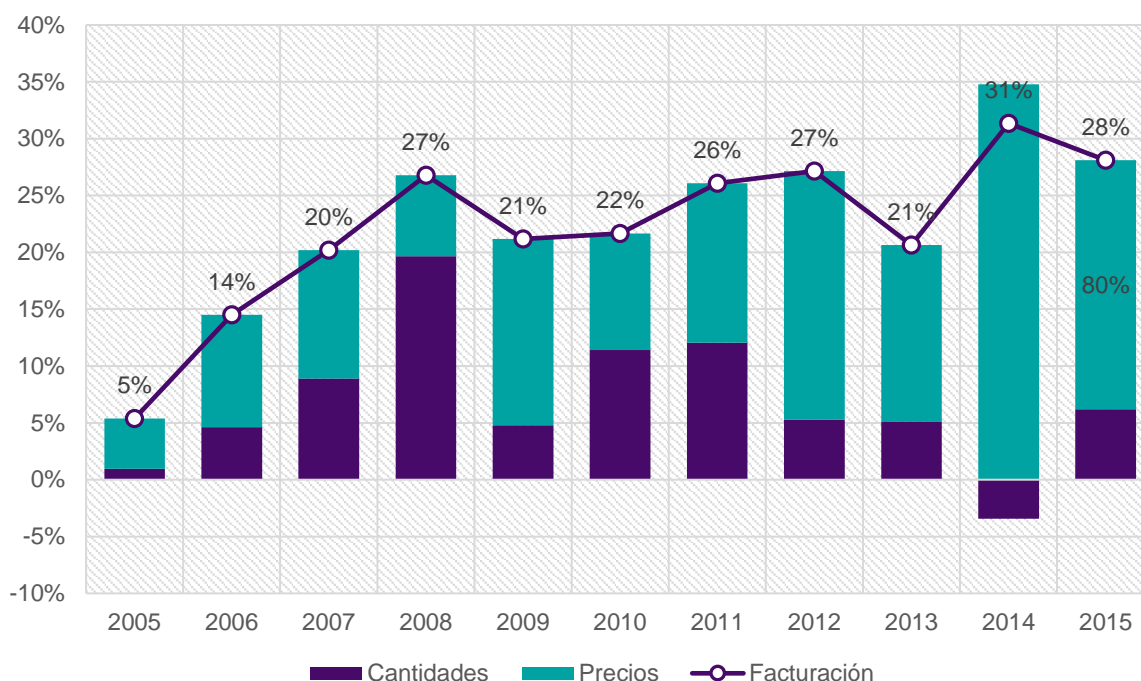
Esta es una realidad que, en general, se ha venido dando durante todo el período analizado pero con mayor fuerza en el último lustro. Como puede apreciarse en la *Figura N° 1*, que describe cómo ha sido la composición de las variaciones en la facturación en el período 2005-2015, los precios explican la mayor parte de esta evolución, principalmente en los últimos 5 o 6 años. Por ejemplo, mientras en 2010 los precios y las cantidades explicaron en casi igual medida la variación total en la facturación del sector (que fue del 22%), en 2015, con una variación en la facturación del 28%, lo hicieron en un aproximado del 80% y 20%. Esto se debe básicamente a que los precios (medios) de la industria crecieron a una tasa mayor al que lo hicieron las cantidades en igual periodo. Tomando como referencia los precios medios del sector, es decir aquellos que surgen del cociente entre el monto facturado y las cantidades colocadas, éstos pasaron de \$14 en 2005 a cerca de \$64 en 2015, es decir un crecimiento del orden del 343%. Las cantidades, por su lado, y como ya se ha mencionado, lo hicieron aproximadamente entre un 80% y un 90%.

² Ver Nota i) al pie de la *Tabla 1*

Figura N° 1

Impacto de la variación de precios y cantidades en la facturación del sector. 2005-2015

(En puntos porcentuales de la variación total).



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

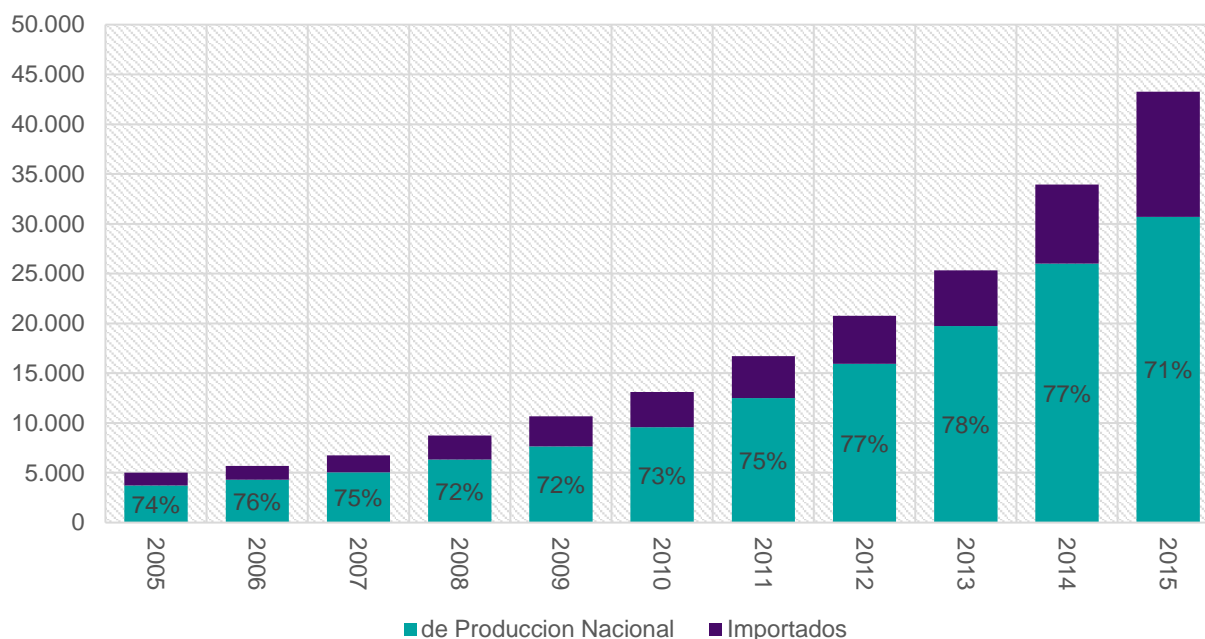
Nota: las cifras en porcentajes dentro de las columnas representan el peso de los precios en la variación de la facturación. Los porcentajes sobre la línea de facturación representan la tasa de variación anual de esa medida.

El análisis del comportamiento de las ventas de éste y otros sectores con fuerte dependencia del sector externo no puede omitir ciertos eventos de índole local que han transformado su producción y desempeño histórico. En efecto, el cambio de paradigma que trajo consigo la salida de la convertibilidad en el año 2002 y sus efectos sobre la estructura de producción industrial (que depende fuertemente de la importación de insumos y factores), en conjunto al proceso de depreciación al cual estuvo sujeto el tipo de cambio en los últimos años (entre 2013 y 2014 el dólar se encareció un 50% respecto al peso, y en enero de 2016 su precio volvió a incrementarse otro 60% respecto de 2015) son determinantes clave de esa evolución, y ello queda reflejado en la serie de facturación expresada en dólares. Esta serie, que, a diferencia de las expresadas en moneda local, puede sufrir cambios a raíz de las oscilaciones en el tipo de cambio sin que medie variaciones en los precios o en las cantidades (y algo de esta influencia puede apreciarse en los años 2014 y 2015); resulta útil como medida de desempeño comparativa con otros países aunque no ideal³. Internamente, las variaciones en el tipo de cambio tienen doble impacto, ya que una depreciación de la moneda local lleva consigo al aumento de los precios de los insumos importados y ello a una retracción de la producción y/o un aumento proporcional en los precios domésticos.

³ Una medida más “prolija” sería la de expresar la misma variable en dólares internacionales (PPP), pero tal ejercicio significaría llevar la facturación del resto de los países a la misma expresión, lo cual queda para otro trabajo.

Figura N° 2

Evolución de la facturación en el período 2005-2015 (producción destinada al mercado local).
(En millones de pesos).



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

Más allá del impacto local que puedan tener las herramientas de política externa, es importante destacar que la industria farmacéutica mantiene un vínculo estrecho con el mercado doméstico ya que, como queda expuesto en la *Figura N° 2*, más del 70% de lo que factura el sector domésticamente es de origen nacional. No obstante, la contribución de las importaciones para la reventa (es decir, la importación de productos finales destinados al mercado doméstico) ha sido elevada a lo largo de toda la última década (con un *share* promedio del 26%), siendo la cifra de 2015 la más elevada de la historia reciente (29%). Este valor cobra aún más relevancia cuando se analizan las cifras de los '90, década en la que la participación de los productos importados en la facturación del sector no superaba el 20%.

La industria farmacéutica nacional produce, a partir de 2000 principios activos (la mayoría de éstos, importados)⁴ y sus respectivas combinaciones, medicamentos para el uso humano que luego son comercializados y distribuidos para su consumo. La industria se estructura en torno a los laboratorios que establecen los lineamientos en cuanto a precios, márgenes, mecanismos de financiamiento y retribuciones a los diferentes actores de la extensa y compleja cadena de valor del sector⁵. En general, el sector está conformado por unos 230 laboratorios, de los cuales se estima

⁴ Un principio activo o ingrediente activo (*Active ingredient*, en inglés) es aquella sustancia con actividad farmacológica extraída de un organismo vivo que, una vez purificada y/o modificada químicamente, se denomina fármaco o medicamento.

⁵ El esquema de esta cadena y sus respectivos actores va desde la etapa de producción (laboratorios) hasta la etapa de distribución y comercialización (que abarca a los distribuidores, droguerías, farmacias, hospitales, clínicas, obras sociales y prepagas). Asimismo, el Estado tiene importante injerencia en la misma a través de las normas que la afectan.

que 210 son los activos. Éstos pueden segmentarse según el origen del capital (si son nacionales o multinacionales) y/o el grado de innovación (es decir, innovadores o no innovadores). En Argentina, cerca del 60% de los laboratorios activos son de capitales nacionales mientras que el 40% restante son de capitales extranjeros. En lo relacionado a la participación que éstos tienen en las ventas al mercado local, desde inicios del nuevo siglo se observa un importante crecimiento de los laboratorios nacionales *vis-à-vis* con los de capital extranjero. Como queda reflejado en las estadísticas del sector de los últimos diez años, mientras en 2005 los laboratorios de capital nacional acumulaban un 50% de lo facturado localmente, para 2015, y siguiendo esa tendencia, llegaban al 60% de lo facturado y al 67% del total de unidades colocadas.

Esta tendencia, que es propia y distintiva de la industria farmacéutica local en comparación a otros países de la región, queda explicada por las diferentes estrategias seguidas por las firmas locales y multinacionales. En primer lugar, una gran parte de las multinacionales que operan en el país han adaptado su modelo de negocios a la realidad del país, bajando su nivel de producción y dando a lugar, desde hace ya algunos años, a otras operaciones comerciales como son la venta de licencias y la colocación de productos directamente importados. Otros laboratorios de capital extranjero, en tanto, siguen una estrategia regional particular, dedicándose a producir algunas líneas, importar otras y exportar. Finalmente, en lo que respecta a las empresas de capitales nacionales, los principales referentes del sector producen a gran escala y se quedan con la mayor participación en las ventas, y las pymes, que se han visto favorecidas por la ley de genéricos sancionada en 2002, compiten vía precios⁶. No obstante, es importante aclarar que dentro de esta estructura predominan los laboratorios *no innovadores*, es decir, aquellos que comercializan productos genéricos y no dedican recursos a la investigación y el desarrollo (I+D), están dedicados a copiar fórmulas de patentes ya vencidas y/o producen medicamentos a partir de la adquisición de licencias. Sin embargo, y a contramano de lo anterior, se contabilizan alrededor de 190 plantas de manufactura de medicamentos (160 de capitales nacionales y 30 de capitales extranjeros), lo que constituye una importante base tecnológica y productiva para el desarrollo inmediato y futuro del sector.

La *Tabla N° 2* expone los 20 laboratorios de mayor facturación para el año 2015. A simple vista, la primera conclusión que puede desprenderse de la misma es que el mercado farmacéutico se encuentra altamente concentrado. Según estadísticas elaboradas por publicaciones especializadas⁷, los primeros 20 laboratorios representaron cerca del 60% de la facturación total del sector en 2015 (a precios de venta al público, o PVP), en tanto que los primeros diez contribuyeron con algo más de la mitad de ese porcentaje. Finalmente, del empleo total tomado por los primeros 20 laboratorios, más del 60% está ocupado en empresas de capitales nacionales.

⁶ Según datos de IMS Health, el 15% de las empresas puede considerarse “grande”, el 45% son pymes, y el 40% restante son microempresas con cinco o menos empleados.

⁷ Ranking MERCADO 2015

Tabla N° 2**Ranking de laboratorios 2015: facturación, empleados y origen del capital.***(En millones de pesos, en porcentajes y en miles de personas)*

N°	EMPRESA	ORIGEN DEL CAPITAL	FACTURACIÓN (\$)	PARTICIPACIÓN	EMPLEADOS
			<i>en millones</i>	%	<i>en unidades</i>
1	Bayer	Alemania	7153	7.7%	1260
2	Roemmers	Argentina	4399	4.7%	1360
3	Productos Roche	Francia	4100	4.4%	400
4	Laboratorios Bagó	Argentina	3800	4.1%	1388
5	Gador	Argentina	3345	3.6%	500
6	Pfizer	Alemania	3100	3.3%	600
7	Novartis Argentina	Suiza	3050	3.3%	465
8	Laboratorios Raffo	Argentina	2870	3.1%	1550
9	Laboratorios Elea	Argentina	2847	3.1%	848
10	Glaxo SmithKline Argentina (GSK)	Reino Unido	2550	2.7%	-
11	Laboratorios Abbott	EEUU	2273	2.4%	-
12	Laboratorios Casasco	Argentina	1917	2.1%	700
13	Sanofi Aventis	Francia	1700	1.8%	500
14	Abbvie	EEUU	1646	1.8%	-
15	Novo Nordisk Pharma Argentina	Dinamarca	1550	1.7%	-
16	Merck, Sharp & Dohme (MSD)	EEUU	1350	1.4%	-
17	Biogénesis-Bagó	Argentina	1312	1.4%	650
18	Boehringer Ingelheim	Alemania	1300	1.4%	380
19	Ivax Argentina	EEUU	1250	1.3%	540
20	Merck Química Argentina	Alemania	1150	1.2%	-

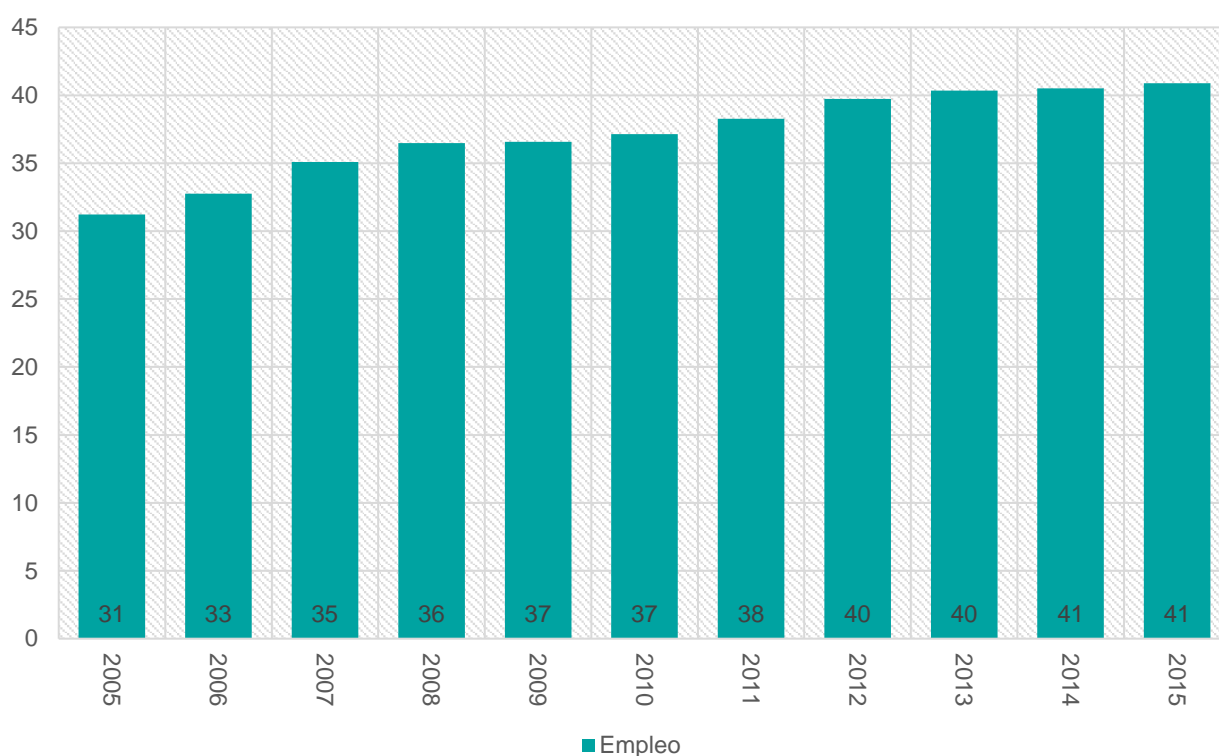
Fuente: elaboración en base a estadísticas públicas y Ranking MERCADO.

En relación con la ocupación (ver *Figura N° 3*), la industria farmacéutica emplea a 41.000 personas de manera directa (empleo privado registrado) y cerca del 30% de ese valor es absorbido por los primeros 20 laboratorios de mayor facturación. A esa cifra deben sumarse otros 120.000 puestos que se distribuyen a lo largo del resto de la cadena de valor de la industria, principalmente en los tramos segundo y tercero de la misma, es decir la distribución y comercialización. A diferencia de lo que ocurre en otros sectores, la proporción de empleo calificado en la industria farmacéutica ha sido históricamente mayor, lo que le proporciona basamentos sólidos que le permiten alcanzar elevados niveles de productividad y valor agregado. Del mismo modo, es importante destacar que la industria farmacéutica ha sido una de las pocas que ha mantenido e incluso incrementado en forma sostenida su demanda de empleo en los últimos años. De hecho, durante el período 2005-2015 el empleo directo de la industria en su primer tramo pasó de 31.000 a 41.000 personas, es decir un crecimiento del 31% en diez años.

Figura N° 3

Nivel de empleo directo (privado registrado) en la Industria Farmacéutica. 2005-2015

(En miles de personas)



Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Trabajo de la Nación.

La otra cara del empleo que toma un sector es la productividad de ese personal y el pago que recibe por su trabajo (ver *Figura N° 4*). A pesar de ser mayor en términos reales a los observados para el promedio general e industrial, la media salarial de la industria farmacéutica ha resultado ser más sensible a las crisis. Dos claros ejemplos de esta afirmación fueron la crisis del 2001 y la salida de la convertibilidad (que llevó a una devaluación de la moneda del 200% respecto al dólar en el año 2002) o la devaluación del año 2014 (donde se llevó el tipo de cambio de un promedio de 5,5 \$/U\$S a 8,1 \$/U\$S). En ambos casos, el salario promedio de la economía mostró una caída menor al experimentado por la industria farmacéutica en términos reales (medidos a precios constantes del 2008), y ello resulta coherente con el impacto que los cambios en las herramientas de política externa y su coyuntura tienen sobre la estructura de precios de la economía en general y sobre determinados sectores altamente dependientes de las importaciones en particular. No obstante, e independientemente de tales efectos, las políticas implementadas tanto a nivel general como sectorial pueden aminorar o incrementar el impacto, y en el caso de la industria farmacéutica, tanto en una como en otra devaluación, la misma absorbió gran parte del incremento derivado de sus costos (por el mayor costo de importar) vía ganancias (y no vía precios), lo que posteriormente afectó los salarios de ese sector en una medida mayor que la media (donde los precios de la economía fueron incrementándose no solo por las variaciones en el tipo de cambio, sino también por la falta crónica de inversiones -que afectaron la oferta agregada- y el fomento desmedido al consumo que fueron distintivos durante la última década).

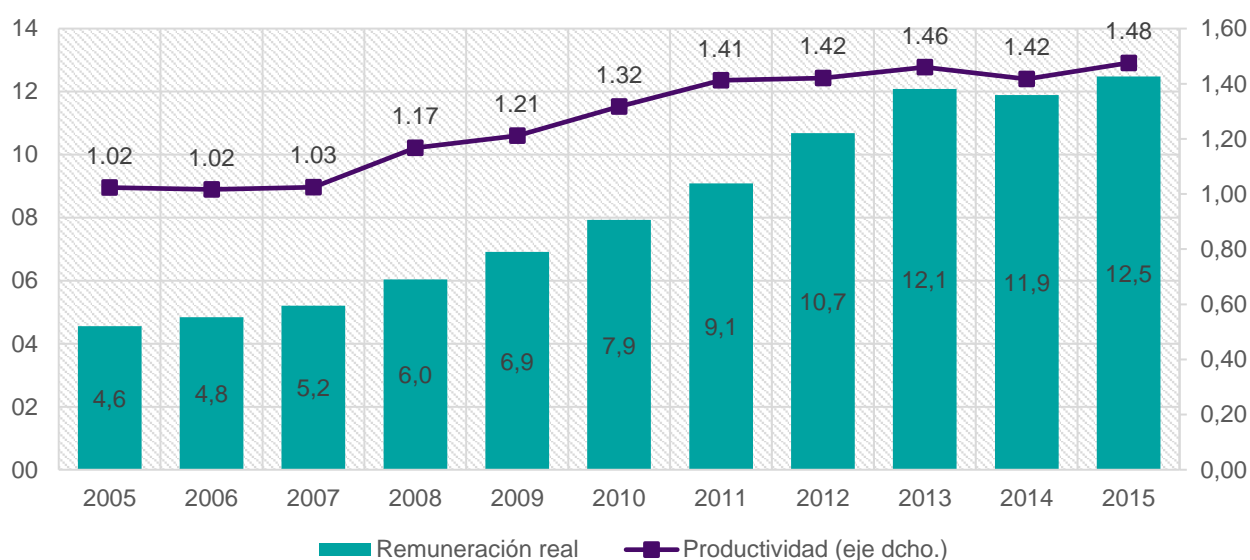
Considerando la última devaluación, ocurrida en enero de 2016 (de alrededor del 60%), y con base en las estadísticas anteriores, puede estimarse que en 2016, de mantenerse la política actual de precios⁸, la remuneración promedio del sector volverá a caer en términos reales (como se estima que también lo hará la remuneración promedio nacional).

Con respecto a los niveles de productividad, la industria farmacéutica sobresale en relación a los valores medios alcanzados por la economía. En los últimos diez años (2005-2015), por ejemplo, la productividad de este sector representó una media de 1,6 veces la media alcanzada por la economía.

Figura N° 4

Productividad y remuneraciones en la Industria Farmacéutica. 2005-2015

(En miles de unidades y en miles de pesos de 2008)



Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Trabajo de la Nación.

Nota: i) La productividad del sector fue estimada dividiendo el total de unidades producidas y colocadas en el mercado doméstico por el empleo del mismo; ii) la remuneración real fue calculada deflactando la serie de valores nominales por el índice de precios al consumo con base en el año 2008 (los valores de este índice para los años 2014 y 2015, debido a la ausencia de estadísticas oficiales hasta junio de 2016, fueron aproximados utilizando un acumulado anual de inflación del 33% para el primero y del 25% para el segundo).

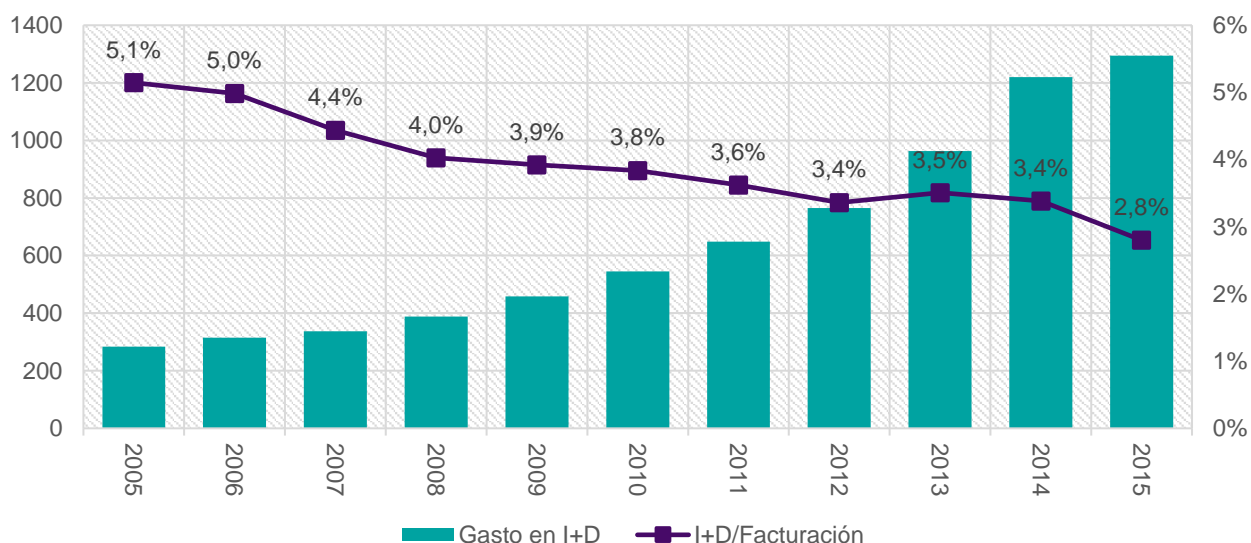
La *Figura N° 4* presenta la evolución de la productividad y de la remuneración real en la industria farmacéutica durante el período 2005-2015. Como puede apreciarse, ambas medidas exhiben un comportamiento correlacional, en el sentido que las variaciones en la productividad son acompañadas por movimientos en igual dirección de los salarios. En términos generales, la figura muestra que la productividad del sector, medida como la cantidad de unidades producidas y colocadas en el mercado por persona empleada al mes, ha crecido en un 44% en el período analizado, pasando de 1000 unidades a 1500 unidades producidas por empleado por mes. Este

⁸ De hecho, en los últimos años, debido a las restricciones existentes, la política ha sido la misma: absorber la mayor parte del incremento en costos sin trasladarlo a precios.

importante incremento en los niveles de eficiencia queda reflejado, como resulta lógico, en los niveles alcanzados por la remuneración, ya que, en igual período, el salario medio se incrementó en un 173% (medido a precios constantes del 2008). La combinación de elevados requerimientos en la calificación laboral, la intensidad en el uso de capitales físicos, los altos niveles de inversión en I+D requeridos y la vanguardia en el uso de la tecnología, son argumentos convincentes que pueden explicar fácilmente la evolución de las dos anteriores medidas.

Efectivamente, los niveles de inversión en investigación y desarrollo (I+D) no han sido compatibles con los estándares seguidos por la industria a nivel global. A pesar de ello, el gasto en I+D del conjunto de empresas que representan la industria farmacéutica viene creciendo en términos absolutos a una tasa media anual del 23% (medida en pesos) en el período analizado (2005-2015), y su contribución al gasto nacional anual en I+D, según estadísticas del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MinCyT), ha llegado al 20% (es decir, el más elevado cuando se analiza el gasto de este ítem por sector productivo). De hecho, en la última década el gasto de esta industria en I+D creció en un 356% punta-a-punta, pasando de \$284 millones en 2005 a cerca de \$1300 millones en 2015⁹ (ver *Figura N° 5*).

Figura N° 5
Evolución del Gasto en I+D en la Industria Farmacéutica. 2005-2015
 (En millones de pesos)



Fuente: elaboración propia en base a CILFA y MinCyT.

Las cifras anteriores no representan, sin embargo, una mejora sustancial en el desempeño local del sector en relación al observado en economías más desarrolladas, y una prueba contundente de esta afirmación es la evolución de las cifras de participación que tales inversiones vienen teniendo en la facturación. Entre los años 2005 y 2015 el gasto en I+D ha pasado de un 5,1% a un 2,8% de la facturación total del sector, con una clara tendencia bajista a lo largo de todo el período (ver *Figura N° 4*). Teniendo en cuenta que la facturación viene creciendo a un ritmo anual promedio del 22%, en

⁹ En dólares, resulta claro que, por los movimientos del tipo de cambio, la evolución del gasto en I+D fue sustancialmente menor (de U\$S 98 millones a U\$S 141 millones).

términos nominales, y del 6%, en términos reales, la caída relativa que viene experimentando la inversión destinada a la investigación a lo largo de todo el período analizado no puede más que resultar evidente. Sin embargo, los exiguos niveles de inversión en I+D observados en Argentina encuentran explicación en dos puntos de suma importancia: la ley de genéricos y el deficiente cuerpo de normas destinado a la protección de las patentes de invención. El primero de estos incentiva la producción de medicamentos a un costo relativamente bajo y fomenta el uso de los mismos principios activos o drogas que alguna vez fueron protegidas y que demandaron cuantiosos fondos posiblemente no recuperados por el inventor. Asimismo, esta ley, que tiene como fin proteger al consumidor y trasladar el poder de decisión del médico al paciente, al incentivar la competencia en un mercado altamente concentrado¹⁰ afecta los precios de los medicamentos y promueve su tendencia a la baja, lo que repercute sobre los planes de inversión de las empresas impactando directamente sobre los rendimientos esperados. El segundo punto, en tanto, que tiene que ver más con el marco regulatorio general vigente para el sector, aumenta de manera significativa el riesgo inherente a la inversión en I+D y la desalienta. Cabe recordar que las principales medidas y políticas que afectan al sector fueron concebidas en los '90 y principios del nuevo siglo.

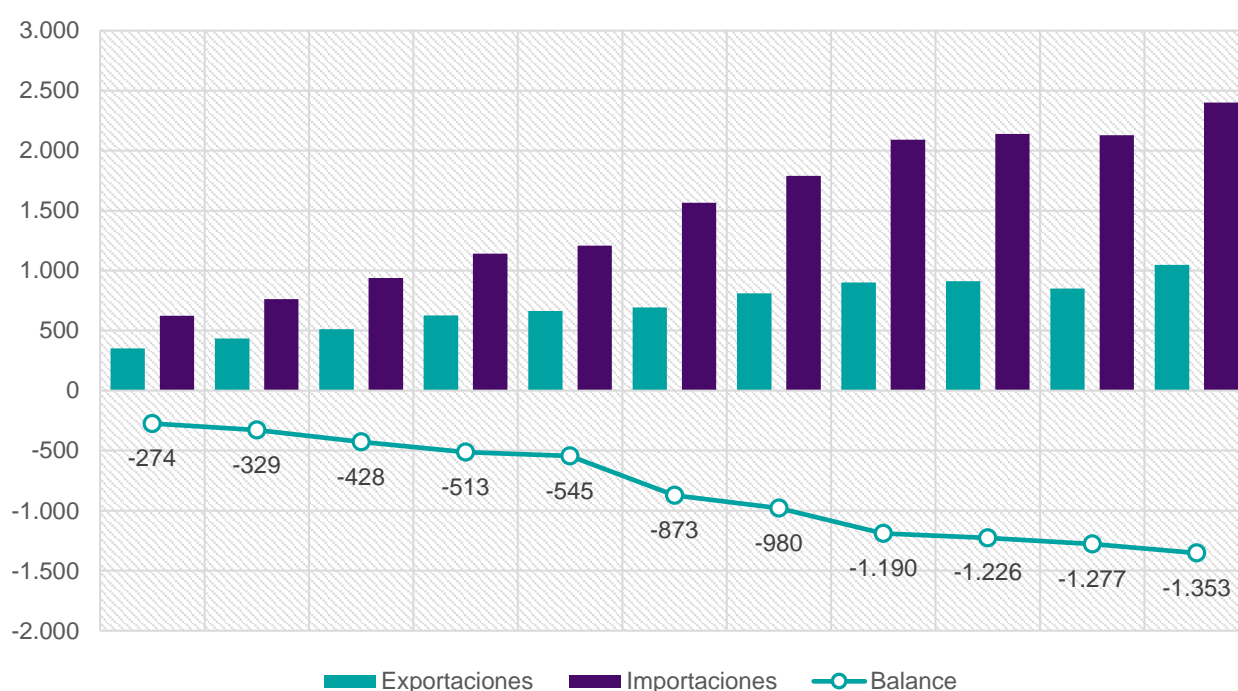
En la última década del siglo pasado se implementaron distintas normas que buscaron proporcionar un marco general para el sector, entre las que se destacaron la liberalización de precios, la desregulación comercial, la reducción de aranceles (y su eliminación dentro del MERCOSUR), la facilitación del registro para la importación de productos medicinales, la ley de patentes de invención y modelos de utilidad (N° 24.481/96 y su modificatoria N° 24.572/96) y la creación de la Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT). Si bien la implementación de este conjunto normativo buscó estructurar el mercado farmacéutico promoviéndolo desde el primer tramo de la cadena, los resultados no fueron los esperados ya que solo una parte de los laboratorios fueron beneficiados (tanto extranjeros como nacionales). Asimismo, una parte de los laboratorios nacionales, limitados en su accionar debido a la ley de patentes, tuvieron que adecuarse a las nuevas reglas del mercado. Con la salida del plan de convertibilidad en el año 2001, algunos laboratorios de capitales extranjeros iniciaron un proceso de sustitución de la producción local, abasteciendo total o parcialmente su oferta local con importaciones. El cuerpo normativo vigente y las condiciones laxas para la importación favorecieron este comportamiento y fueron transformando el mercado nacional. Esta realidad se intentó cambiar con la denominada ley de genéricos aprobada en el año 2002 (N° 25.649/2002 de prescripción de medicamentos por su nombre genérico)¹¹, la modificación de la ley de patentes del año 2003 (N° 25.859/2003) y la sanción de la ley N° 26.888 de 2011, que declaró de interés nacional la investigación y producción pública de medicamentos. Desde entonces, los laboratorios nacionales han venido ganando participación en el mercado local y las firmas de menor escala relativa han mostrado una importante recuperación. No obstante, y si bien se busca favorecer la realización de actividades de I+D a partir de las leyes mencionadas, la prohibición del reclamo retroactivo estipulado en la ley de patentes ha mantenido la copia de medicamentos en un nivel elevado, lo que finalmente dificulta o conspira contra la decisión de los laboratorios de dedicar esfuerzos y recursos a la inversión. Más recientemente, el levantamiento de algunas restricciones que pesaban sobre la

¹⁰ La ley de genéricos ha sido fundamental en la reciente proliferación de pymes en el sector y el aumento de la competencia.

¹¹ De acuerdo con esta normativa, las recetas o prescripciones médicas deben efectuarse mencionando expresamente el nombre genérico del medicamento o su denominación común internacional. A su vez, el profesional farmacéutico debe, en todos los casos, ofrecer al paciente las distintas opciones existentes del principio activo prescripto. La ley intenta equilibrar la balanza, dar cierto poder de decisión al consumidor, fomentar la desconcentración e incentivar la competencia en un mercado que aún se encuentra fuertemente atomizado.

importación de productos y patentes medicinales por parte del gobierno (con el objetivo de fomentar la competencia y reducir precios), ha generado algunas suspicacias y críticas de las cámaras que nuclean a los laboratorios nacionales (argumentando que la nueva resolución del Instituto Nacional de Propiedad Intelectual, que depende del Ministerio de Producción de la Nación, establece que permitirá “importar” patentes subordinando la soberanía sanitaria y científica nacional), por lo que la evolución del sector seguirá atado en el corto plazo al marco que se le imponga y a cómo repercutan los poderes de negociación y fuerza que posean sus participantes.

Figura N° 6
Evolución de las exportaciones, importaciones y del balance comercial de la Industria Farmacéutica. 2005-2015
(En millones de dólares)



Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Economía y COMTRADE.

En cuanto a la evolución de las exportaciones del sector en la última década, éstas han mostrado un importante crecimiento. Entre 2005 y 2015 las mismas pasaron de U\$S 351 millones a U\$S 1.047 millones (un crecimiento cercano al 200%), lo que significó un nivel de exportaciones anuales promedio (U\$S 710 millones) que más que duplicaron la media observada en los primeros cinco años del nuevo siglo (U\$S 300 millones). Asimismo, las estadísticas de comercio (obtenidas tanto de COMTRADE como del Ministerio de Economía de la Nación) permiten concluir que las exportaciones de esta industria representaron en 2015 el 1,8% de las totales y alrededor del 3% de las industriales, cuando en 2005 lo hicieron en un 0,9% y 1,4% respectivamente. En cuanto a su distribución entre laboratorios nacionales y extranjeros, los primeros llevan la delantera contribuyendo con el 60% de las exportaciones del sector. La tendencia ascendente que esta medida viene mostrando en los últimos años, tanto en lo referido a su comportamiento puertas adentro como en su relación o contribución al agregado, permite concluir que su proyección a futuro continuará mostrando la misma dirección. Finalmente, resulta importante destacar otros dos

aspectos de las exportaciones: el volumen exportado (medido en toneladas) y el precio de exportación (que surge del cociente entre el monto en dólares ingresado y las cantidades colocadas en los mercados externos). En lo relacionado al volumen exportado, entre 2005 y 2015 las cantidades vendidas crecieron en una cifra cercana al 80%, pasando de 17,3 miles de toneladas a 31 mil de la misma unidad. El precio de exportación promedio, en tanto, mostró un crecimiento del 70% en igual período (pasando de U\$S 20.000 a U\$S 34.000 la tonelada).

Las importaciones del sector, que representan la otra cara de la moneda en lo referido al comercio exterior, han sido siempre muy significativas. Aunque en respuesta a las devaluaciones tuvieron cierta retracción en los años 2002 y 2014, las mismas retomaron siempre su senda de crecimiento por ser un sector altamente dependiente de éstas. En los últimos diez años, las importaciones de la industria farmacéutica pasaron de U\$S 625 millones a U\$S 2.400 millones (2015), lo que representa un crecimiento punta-a-punta del 284% y un significativo incremento en su contribución a las importaciones nacionales (de 2% a 4%). Como resulta lógico, la mayor parte de las importaciones de la industria farmacéutica la llevan a cabo los laboratorios extranjeros, que contribuyen con el 80% de éstas y son los que empujan su crecimiento. De hecho, mientras las importaciones efectuadas por los laboratorios nacionales pasaron de U\$S 96 millones a U\$S 460 millones en el período 2005-2015, las de los extranjeros lo hicieron de U\$S 560 millones a U\$S 1.940 millones.

De lo anterior, es simple concluir que, a raíz de su dependencia de las importaciones, el comportamiento histórico del comercio exterior de este sector ha sido deficitario. Como queda expuesto en la *Figura N° 6*, el déficit comercial del sector se ha profundizado en la última década, pasando de U\$S 270 millones en 2005 a más de U\$S 1.300 millones en 2015. Esta tendencia puede afectar los derrames positivos que generan los sectores capital-intensivos como el farmacéutico. Es sabido que la producción, cuando es generada a partir de recursos propios, posee un aporte significativo superior al que deriva de los aranceles a las importaciones en materia de empleo, productividad, recaudación fiscal, generación de divisas y avances tecnológicos. En este sentido, uno de los principales objetivos de las políticas públicas y comerciales orientadas al sector debería radicar en el impulso del mismo, con el objetivo de estabilizar el nivel de las importaciones y fomentar el desarrollo de la producción de medicamentos en el país.

Con ello en mente, el éxito de las políticas orientadas al sector no solo podrá ser medido en términos de sus efectos sobre la oferta, sino también por sus efectos positivos sobre la demanda (es decir, la contracción paulatina de los precios de los medicamentos gracias a la reducción de los costos, producto del aprovechamiento de las economías de escala y de las mejoras en productividad). Asimismo, revisión de ciertas leyes mediante, se darían mayores incentivos a la inversión en I+D y mayor lugar, en el mediano a largo plazo, al crecimiento de esta industria y su impacto sobre la economía.

Finalmente, otro importante factor que debe tenerse en cuenta a la hora de analizar el desempeño de un sector es la contribución que éste hace a los ingresos del fisco. El aporte de industria farmacéutica en el año 2015 fue de unos \$16.193 millones, lo que representó el 1,05% de la recaudación total del fisco (alrededor de \$1.537.948 millones) y un crecimiento del 27% respecto de lo aportado en 2014. De ese total, el 46% estuvo explicado por el impuesto al valor agregado (IVA), el 26% por el impuesto a las ganancias y el restante 27% por otros impuestos (principalmente por la seguridad social, los aranceles y los impuestos al cheque). En lo que respecta a la distribución de lo que el sector abona al Estado en concepto de impuestos, puede decirse que el 55% de este monto es aportado por los laboratorios nacionales, mientras el otro 45% es aportado por los laboratorios extranjeros (ABECEB).

Tabla N° 3**Evolución de la recaudación tributaria y desagregación por tipo de impuesto***(En millones de pesos y porcentaje)*

AÑO	TRANSFERENCIAS DEL SECTOR		DESGLOSE			TOTAL RECURSOS TRIBUTARIOS
	<i>en millones de pesos</i>	<i>Share (%)</i>	IVA	GANANCIAS	OTROS	
			<i>en millones de pesos</i>			
2012	7.243	1,07%	3.512	1.856	1.875	679.799
2013	9.255	1,08%	4.479	2.376	2.400	858.832
2014	12.793	1,09%	6.043	3.302	3.448	1.169.683
2015	16.193	1,05%	7.492	4.260	4.440	1.537.948

Fuente: ABCECB y Ministerio de Economía

Nota: el concepto "Otros" incluye: Seguridad Social, Aranceles a la importación, Impuesto al cheque, Ganancia mínima presunta, Retenciones por exportación y Bienes personales.

II. Consideraciones finales

Los últimos cuatro años no han sido buenos en materia de crecimiento económico nacional. Entre los años 2012 y 2015, la economía argentina casi no creció y en 2016, producto del reacomodamiento que el nuevo gobierno está llevando a cabo en las variables macroeconómicas, se constata una mayor desaceleración y se espera que la economía caiga más de un 1%. Así planteado el escenario, se entiende por qué 2016 fue un año de transición y el resultado de una década marcada por alta inflación, pérdida de competitividad y aparición de políticas y medidas que restringieron el desarrollo de importantes sectores de producción nacional (cepo cambiario, déficit fiscal, caída crónica de las reservas y de las exportaciones, etc.). A ello debe sumarse la finalización del período más importante de crecimiento en el precio de las commodities del que se tenga memoria, que sopló como viento de cola a la economía argentina durante gran parte de la década 2005-2015 y benefició, principalmente, a los sectores primarios; lo que constituye un factor adicional desde el frente externo que limita el conjunto de oportunidades en el futuro inmediato. En este contexto, el crecimiento de la economía quedará sujeto en gran parte a factores endógenos, y las autoridades deberán actuar en consecuencia buscando modificar el contexto nacional desde lo institucional y económico para fomentar la inversión y el ahorro, apaciguar los precios y llevar el tipo de cambio a un nivel de equilibrio más acorde con las necesidades sectoriales, como así también la implementación de nuevas políticas económicas que fomenten el crecimiento y el desarrollo de determinados sectores considerados estratégicos.

Teniendo en cuenta que el sector farmacéutico está abocado principalmente al mercado interno, las políticas que se implementen en el marco de los cambios impulsados por la actual administración deberían conducir a buscar equilibrio entre los distintos actores del sector, propiciando las condiciones para que éstos puedan desarrollarse, competir y expandir la industria en su conjunto en beneficio de los consumidores. Tal coyuntura, en un mercado que crece al ritmo del nivel de ingreso de la economía, genera espacios que pueden favorecer una mayor inserción de productos medicinales de origen nacional. Desde el lado de la demanda, el crecimiento de la competencia repercutirá sobre los precios, lo que mejorará el excedente a favor del consumidor. Si a lo anterior se suma un paquete de políticas orientadas a fomentar la inversión en nuevas instalaciones y en gastos destinados a I+D (a partir de figuras tales como el *risk-sharing*, los

subsidios y/o las exenciones impositivas), el crecimiento del sector estará asegurado y, como contraparte, el estado podrá mejorar sus ingresos fiscales a razón de la importante contribución que el sector tiene en la recaudación. Del mismo modo, las perspectivas de exportaciones para el sector solo podrán ser fomentadas en un contexto de alta competitividad sectorial. En ese sentido, la competitividad de los productos farmacéuticos nacionales solo podrá ser alcanzada y sostenida en un escenario en el que se exploten al máximo las economías de escala y puedan aprovecharse las reducciones en costos y/o los aumentos sustanciales en los niveles de productividad. Además, sería conveniente una mayor presencia del sector en los mercados internacionales, lo que implicará una mejora sensible de las exportaciones tanto en su carácter extensivo (es decir, con una mayor diversificación de destinos) como intensivo (con un sustancial incremento en el volumen y la variedad de productos).

En lo que respecta a proyecciones, a partir de un modelo econométrico de series de tiempo¹² la consultora ABCEB estima en su última actualización del informe “Escenarios y perspectivas de la industria farmacéutica nacional” (elaborado para la Cámara Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos –CILFA-), que tanto las exportaciones como las importaciones del sector crecerán respectivamente en un 15% y 11% en dólares para 2018. Para las ventas y la facturación, finalmente, la consultora estima que éstas se mantendrán en cifras cercanas o menores a las alcanzadas en 2015. Sin embargo, no debe obviarse el hecho de que tanto las medidas de desempeño externo (exportaciones e importaciones) como interno (ventas y facturación) se encuentran expresadas en dólares, por lo que su crecimiento real (es decir, las cantidades colocadas en el mercado interno o las exportadas e importadas) podría ser mayor a esas cifras ya que los valores analizados están afectados por el impacto de la última devaluación (de enero de 2016).

Utilizando la misma metodología¹³, puede decirse que nuestras estimaciones se encuentran en el mismo rango que las anteriores. Para apoyar estas proyecciones, se supone que los objetivos del sector (es decir, el aumento de la producción, de las ventas internas y de las exportaciones) se enmarcan dentro de un plan de desarrollo nacional que lo considera estratégico. Asimismo, el cambio de rumbo y la nueva política en conjunto a las medidas que vienen tomándose en lo referido a precios y el fomento a la inversión resultan en nuevos alicientes que sustentan las expectativas de crecimiento de éste y otros sectores de la economía argentina. Teniendo estos parámetros en cuenta, la *Figura N° 7* expone el comportamiento proyectado de las ventas y de las exportaciones del sector hacia 2021.

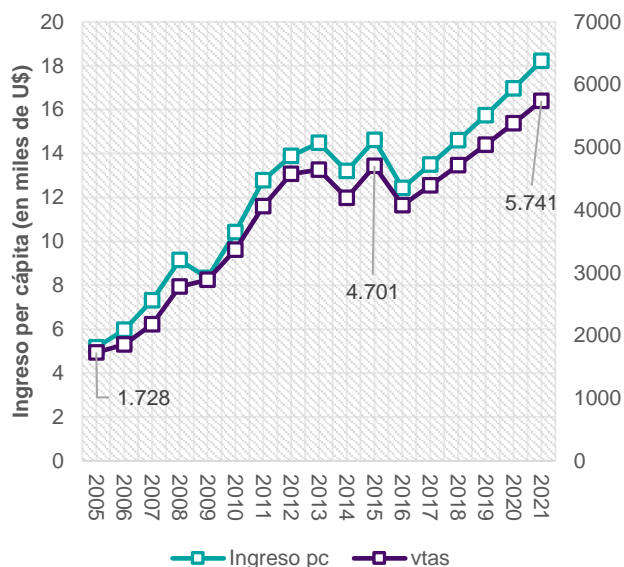
¹² Es decir, un modelo lineal donde la variable dependiente o a explicar son las de interés (es decir, exportaciones, importaciones, facturación y ventas) y las utilizadas para explicar las anteriores son el nivel de ingreso per cápita expresado en dólares (para la facturación y las ventas) y las exportaciones e importaciones totales nacionales (para explicar las exportaciones e importaciones del sector respectivamente).

¹³ Para completar el análisis, se utilizaron estimaciones del ingreso per cápita y de las exportaciones nacionales en dólares hacia 2021 de la base de datos del Fondo Monetario Internacional (*World Economic Outlook Database* 2016). Asimismo, se añadieron al modelo las variables *tiempo* (t) y su *cuadrado* (t^2) para netear de las estimaciones el impacto tendencial presente en este tipo de series. Para una profundización de la metodología de estimación ver el informe de 2014 (“La Industria Farmacéutica Argentina. Presente y perspectivas”, KPMG 2014).

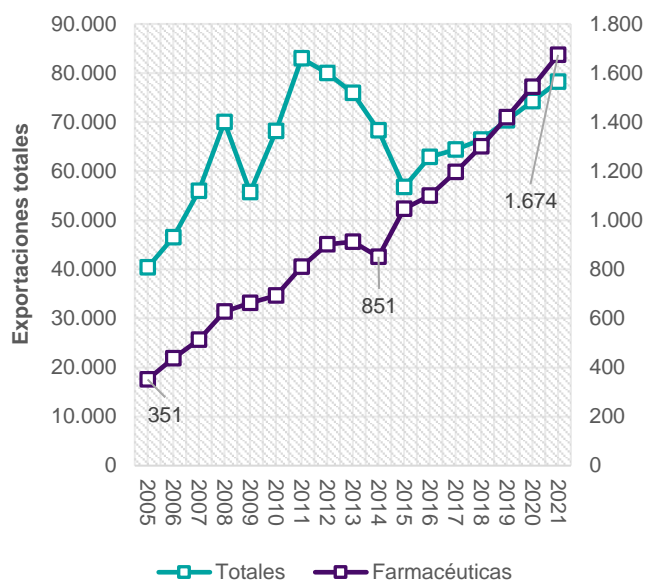
Figura N° 7

Proyección de las ventas al mercado interno y de las exportaciones de la Industria Farmacéutica. 2005-2021

VENTAS LOCALES



EXPORTACIONES



Nota: en el primer cuadro de esta figura el *ingreso per cápita* (ingreso pc) esta expresado en miles de dólares. El resto de las variables se encuentran expresadas en millones de dólares (*ventas, exportaciones totales y exportaciones farmacéuticas*).

Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Economía, COMTRADE, INDEC y Fondo Monetario Internacional.

Como puede apreciarse, el modelo estima que las ventas locales mostrarán un crecimiento hacia 2021 del orden del 22% en dólares, pasando de los U\$S 4.700 millones alcanzados en 2015 a superar los U\$S 5.700 millones para 2021 (es importante destacar que si se toma el año 2018 como referencia, las ventas, como se destacó previamente en el análisis de la consultora ABCECB, no muestran crecimiento alguno respecto a 2015). El caso de las exportaciones es aún más significativo ya que, en igual período, el modelo estima un incremento de éstas en un 60% hacia 2021, alcanzando, para ese año, los U\$S 1.670 millones. En términos generales, puede decirse que la tendencia alcista que se observa para los próximos años en las variables claves del desempeño nacional, tales los casos del PBI y el ingreso per cápita, o las exportaciones e importaciones nacionales; tendrá su correlato en el desempeño industrial de este sector. Lógicamente, las proyecciones anteriores deberán ser acompañadas de políticas activas que sienten las bases para su alcance, y el reacomodo macroeconómico e institucional que el actual gobierno está llevando a cabo tiene mucho que ver con ello.

El farmacéutico es un sector dinámico y de elevada relevancia para el desarrollo de la economía dado que es una industria ciencia-intensiva que depende de la innovación. Su correcto desarrollo requiere de elevadas tasas de inversión en I+D, por lo que resulta lógico que su actividad este concentrada en los países de mayor desarrollo, principalmente EE.UU., Japón y Europa. Asimismo, y a diferencia de otros sectores de producción, padece de una mayor tendencia a la concentración en pocas empresas.

En Argentina, la industria, que compite en la región con países como Brasil, Venezuela o México, aún se encuentra lejos de los estándares competitivos y productivos de los países centrales. Pese a lo anterior, los resultados obtenidos a partir de un simple modelo econométrico nos permiten concluir que, de mantenerse la senda actual de desarrollo y superado el 2016, las tasas de crecimiento de esta industria, tanto en lo referido a sus ventas como a sus exportaciones, seguirán una tendencia positiva hacia 2020. No obstante, debe destacarse la relevancia que tienen las políticas orientadas al fomento de la inversión con el objetivo de incrementar los niveles futuros del gasto en I+D. De este modo, el país podrá aprovechar el derrame de conocimientos que este sector es capaz de generar, así como sus efectos sobre el empleo y la productividad.

En síntesis, puede destacarse que el sector es de gran relevancia para el desarrollo productivo nacional (tanto desde el punto de vista interno como externo), ya que posee altos requerimientos de inversión en capital físico (maquinaria y tecnologías) y humano (empleo calificado), lo que puede incrementar la productividad y potenciar el derrame de conocimientos a la economía, como así también una elevada potencialidad para diversificarse tanto en la producción como en la cantidad de mercados atendidos. Asimismo, dispone de recursos humanos altamente calificados, una elevada probabilidad de transformar sus inversiones en productos innovadores y es un sector altamente competitivo con un importante crecimiento del eslabón de obras sociales y prepagas (que potencian los mecanismos de financiamiento en la compra de medicamentos y beneficia a los usuarios).

En lo que respecta a oportunidades, sobresale la potencialidad del sector para la generación de economías de escala que permitirían reducir costos y ofrecer precios más competitivos al mercado; el aumento de los niveles de inversión, tanto en tecnologías como en I+D, que pueden incrementar significativamente los niveles medios de productividad; y las grandes posibilidades de aumentar sus niveles de exportación, a partir de la diversificación de productos y de destinos.-

Referencias

CILFA, “Escenarios y perspectivas de la industria farmacéutica y farmoquímica nacional (2012-2013)”. Cámara Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos (CILFA). Año 2012.

CILFA, “Escenarios y perspectivas de la industria farmacéutica nacional (2016-2018)”. Cámara Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos (CILFA). Año 2016.

FUNDACIÓN ISALUD. Estudios de la Economía Real. “El Mercado de Medicamentos en la Argentina”. Ministerio de Economía, Obras y Servicios Públicos. Secretaría de Industria, Comercio y Minería. Centro de Estudios para la Producción (CEP). Buenos Aires, Septiembre de 1999.

MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS PÚBLICAS DE LA NACIÓN, “El complejo farmacéutico”. Serie de producción regional por complejos productivos. Año 2015.

UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA (UIA), “Farmacéutica y Biofármacos: debilidades y desafíos tecnológicos del sector productivo”. 2008.

Autores

Christian Quintian

Director de Impuestos y Legales, especialista en Salud

KPMG Argentina

+54 11 4316 5643

cquintian@kpmg.com.ar

Matías Cano

Gerente de Mercados

KPMG Argentina

+54 11 4316 5817

mcano@kpmg.com.ar

Contacto

Christian Quintian

Director de Impuestos y Legales, especialista en Salud

KPMG Argentina

+54 11 4316 5643

cquintian@kpmg.com.ar

kpmg.com.ar



@KPMGArgentina



KPMG Argentina



KPMG Argentina



KPMG AR Talentos

La información aquí contenida es de naturaleza general y no tiene el propósito de abordar las circunstancias de ningún individuo o entidad en particular. Aunque procuramos proveer información correcta y oportuna, no puede haber garantía de que dicha información sea correcta en la fecha que se reciba o que continuará siendo correcta en el futuro. No se deben tomar medidas en base a dicha información sin el debido asesoramiento profesional después de un estudio detallado de la situación en particular.

© 2017 KPMG, una sociedad civil argentina y firma miembro de la red de firmas miembro independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Cooperative (“KPMG International”), una entidad suiza. Derechos reservados.