

Félix Lobo
Profesor emérito Universidad Carlos III de Madrid y Funcas

UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID
FUNCAS

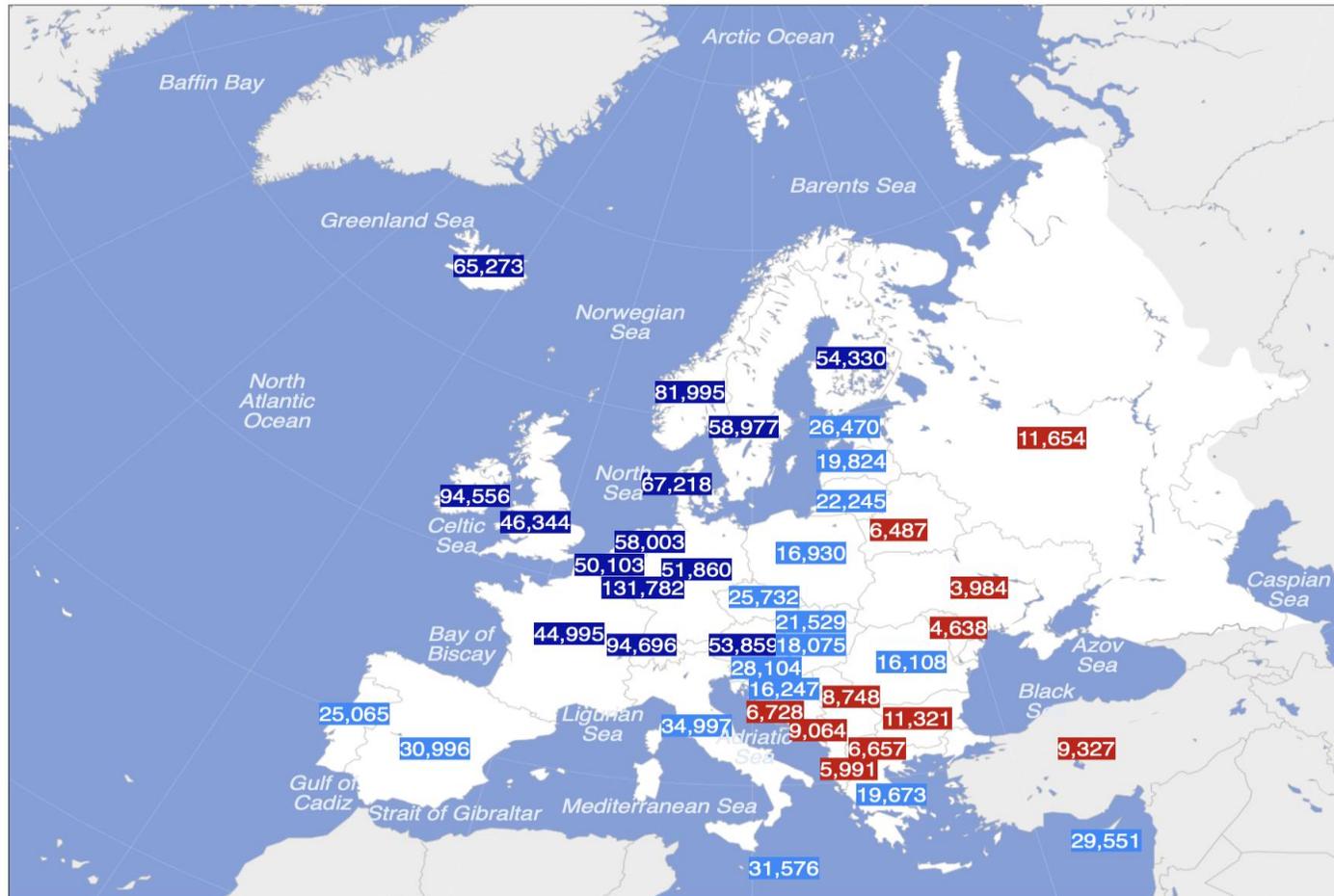




¿QUÉ PUEDE DECIR UN ECONOMISTA?

Map of sovereign states in Europe by projected 2021 GDP nominal per capita

The map data is for year 2021 using IMF data (WEO April 2021 Edition) GDP nominal per capita - current interna



based on USD exchange rate

Relative volumes of GDP per capita

D-E= 35
Puntos
42 % más
E/D =
70,5 %

Volume indices per capita, 2019-2021, (EU=100)

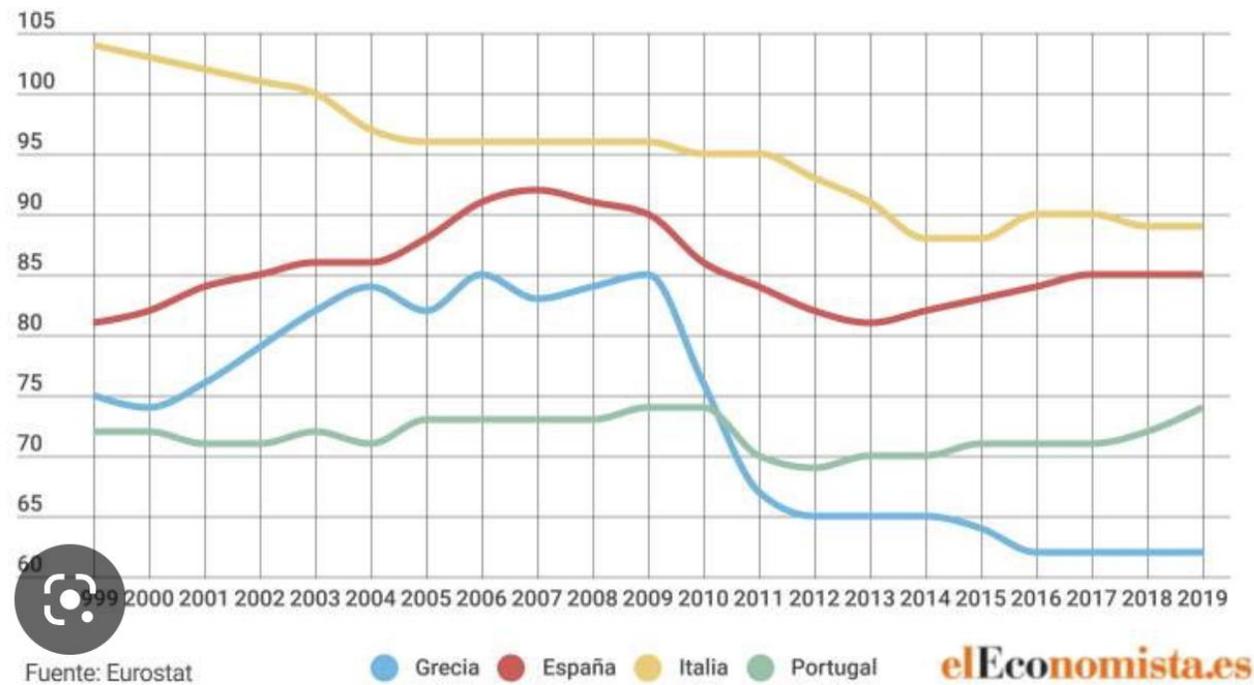
	Gross domestic product		
	2019	2020	2021
Luxembourg	254	263	277
Ireland	190	209	220
Denmark	127	135	134
Netherlands	128	132	132
Sweden	119	123	124
Belgium	118	119	121
Austria	126	124	120
Germany	121	123	119
Finland	109	113	113
EA19	106	105	105
France	106	104	105
Malta	103	97	99
Italy	96	94	95
Czechia	93	93	91
Slovenia	88	89	90
Lithuania	84	87	88
Cyprus	92	88	88
Estonia	82	84	87
Spain	91	84	84

Note: countries are sorted according to their 2021 volume index per capita for GDP.

Source: Eurostat (online data code: prc_ppp_ind)

Evolución del PIB per cápita | Eurozona (15) es índice 100

El PIB per cápita de la Eurozona es 100. La convergencia del sur ha sido poca o ninguna



Health care expenditure by financing scheme (online data code: HLTH_SHA11_HF)
Source of data: Eurostat

Settings: [Bookmark view](#)



Table Line Bar Map

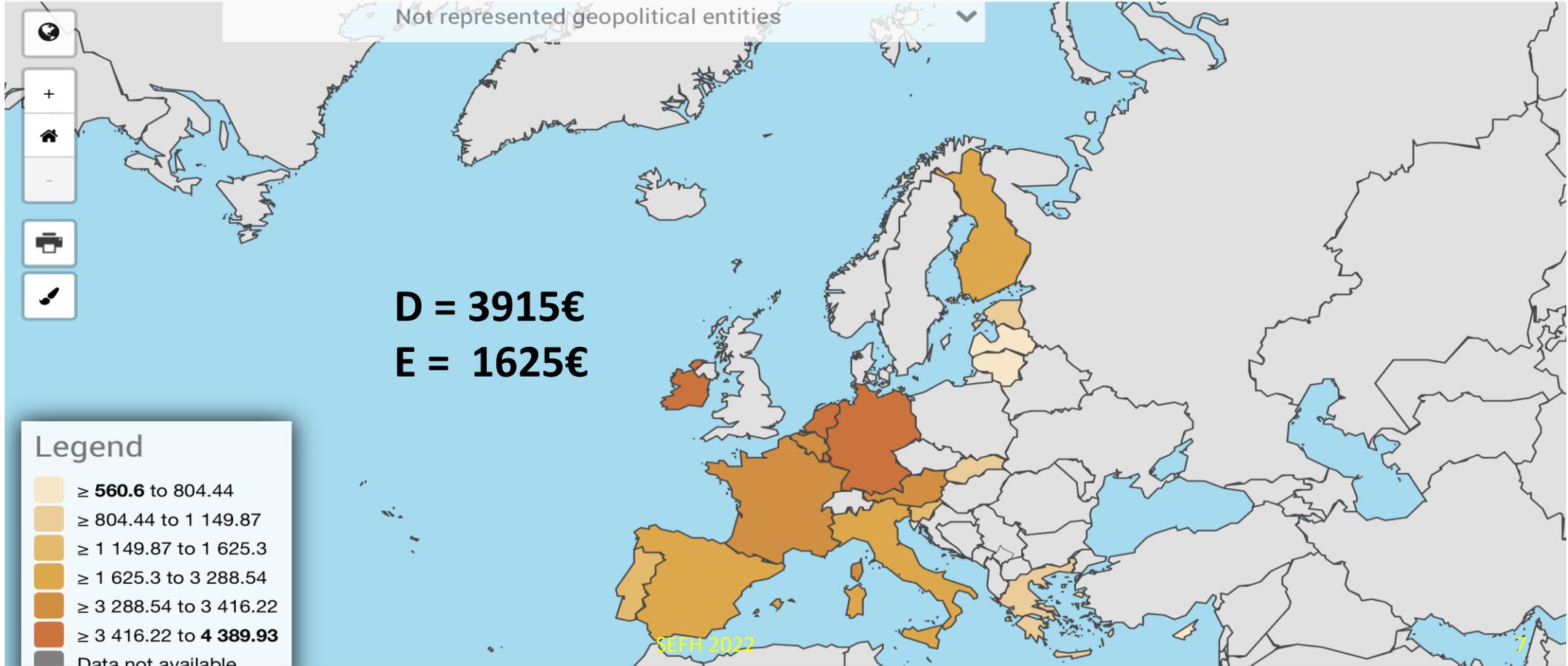
Gasto Público en salud pc 2018 (Eurostat)



Series: Time
2018

Hide empty series values

Geographical level: Countries



FIJACIÓN DE PRECIOS ÓPTIMOS ENTRE PAÍSES: TRES FUNDAMENTOS TEÓRICOS:

- Monopolio que discrimina precios
- Precios de Ramsey
- Precios basados en el valor con evaluación de la eficiencia y un valor de referencia que expresa la disponibilidad a pagar

Danzon, P.M. Differential Pricing of Pharmaceuticals: Theory, Evidence and Emerging Issues Pharmacoeconomics 2018

DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS DE TERCER GRADO POR EL MONOPOLISTA (MULTI-MERCADOS)

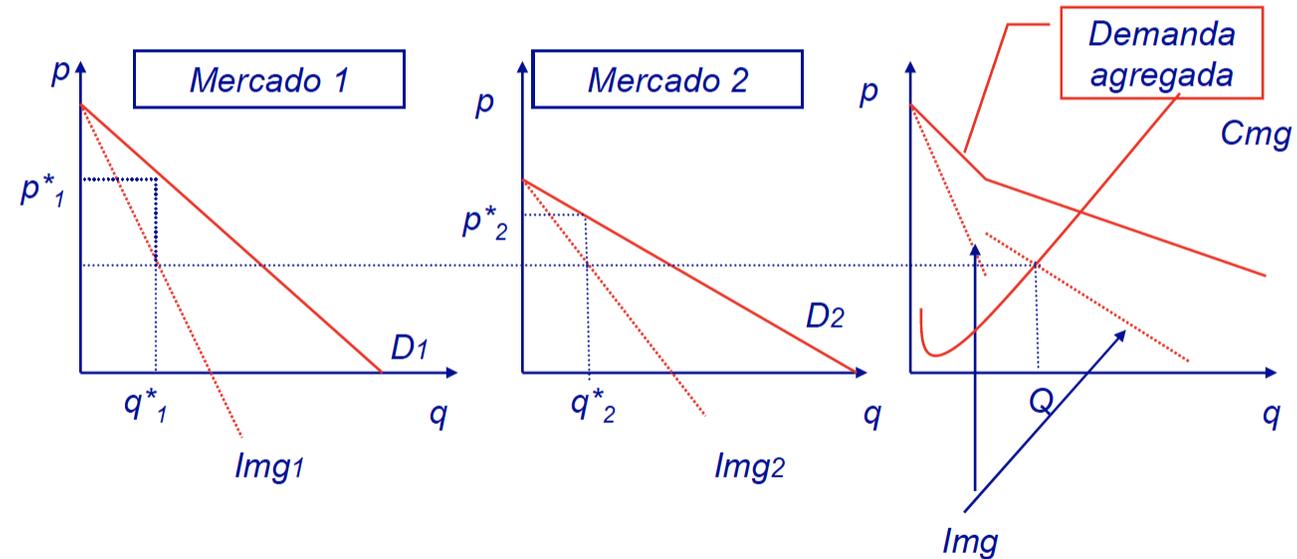
- Tiene información como para distinguir los grupos (países) de consumidores
- No cabe arbitraje entre grupos (países)
- Los precios pueden ser diferentes para los distintos grupos (países), pero los mismos dentro de cada grupo (país).
- Ejemplos: descuentos para estudiantes, para la tercera edad, precio según localización

DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS DE TERCER GRADO POR EL MONOPOLISTA (MULTI-MERCADOS)

- Se puede demostrar que la política de precios óptima es que el monopolista cobre precios inversos a la elasticidad/precio del producto en el país de que se trate.
- El monopolista pone un precio mayor cuando la demanda es menos elástica
- En el caso de países de distinta renta podemos suponer que la elasticidad es menor cuanto mayor es la renta

2.2 Discriminación de Precios 3er grado

Graficamente:



DISCRIMINACIÓN DE PRECIOS DE TERCER GRADO POR EL MONOPOLISTA (MULTI-MERCADOS): EFECTOS SOBRE EL BIENESTAR

- El monopolista obtiene más beneficios con la discriminación de tercer grado que con precio uniforme
- Los países de baja elasticidad (mayor renta) pagan precios más altos
- Los países con mayor elasticidad (menor renta) se benefician de precios menores
- La discriminación de tercer grado permite operar en nuevos mercados en los que no se operaría con precio uniforme (p. Ej. Países en desarrollo).

MERCADO FARMACÉUTICO: PRECIOS DE REFERENCIA EXTERNOS O INTERNACIONALES



MERCADO FARMACÉUTICO: PRECIOS DE REFERENCIA EXTERNOS O INTERNACIONALES

- Un país fija sus precios internos de los medicamentos en función de los precios que estos mismos medicamentos tienen en otros países
- Puede considerar una "cesta" de países y atender al precio más bajo, a una media, media ponderada...
- No tiene ningún fundamento teórico en la Economía
- Ventaja: simplicidad, fácil de entender, basta disponer de la información
- Proporciona una "salida" a los difíciles problemas de la intervención de los precios de los medicamentos

MERCADO FARMACÉUTICO: PRECIOS DE REFERENCIA EXTERNOS O INTERNACIONALES

- Es el sistema más utilizado en la OCDE
- Se usa relativamente más por los países desarrollados que por los países en desarrollo. Aunque se está difundiendo a éstos
- En España lo tuvimos expresamente recogido en nuestra LGURM de 2006: Artº 90 nº2 " ...se tendrá en cuenta también el precio medio del medicamento en los Estados miembros de la Unión Europea."
- Pero este criterio fue eliminado de la Ley, aunque se aplican PRI en la práctica

MERCADO FARMACÉUTICO: PRECIOS DE REFERENCIA EXTERNOS O INTERNACIONALES: EFECTOS

- Los PRI impiden la discriminación de precios
- Reducen el abanico entre los precios más altos y los más bajos entre países
- A las empresas multinacionales les disuaden de hacer discriminación de precios ofreciendo precios más bajos en los países de renta menor que favorecerían a estos.

MERCADO FARMACÉUTICO: PRECIOS DE REFERENCIA
EXTERNOS O INTERNACIONALES: EFECTOS

- A las empresas multinacionales les disuaden de hacer discriminación de precios ofreciendo precios más bajos en los países de renta menor que favorecerían a éstos.
- Anticipan que el precio más bajo en un país será tenido en cuenta por los demás que siguen el sistema PRI → **EFECTO DOMINÓ**
- Desde su punto de vista puede ser un perjuicio muy grande



MERCADO FARMACÉUTICO: PRECIOS DE REFERENCIA EXTERNOS O INTERNACIONALES

RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS

- Tratar de imponer un precio único en todo el planeta o en toda una región
- Retrasar la puesta en el mercado en los países con riesgo de precios bajos
- Mayor dificultad de imponer el precio más alto mundial si:
 - ✓ Mercado grande,
 - ✓ Poder de monosopnio
 - ✓ Capacidad negociadora

MERCADO FARMACÉUTICO: PRECIOS DE REFERENCIA EXTERNOS O INTERNACIONALES

RESPUESTAS DE LAS EMPRESAS (II)

- Confidencialidad del precio efectivamente pagado:
- Precio de catálogo versus descuentos
- En España “precios notificados” (Artº 90 TRLGURM nº 3 y nº 4)
- Retrasar la comercialización en países de alto nivel negociador, países pequeños...
- No comercializar → EL PEOR EFECTO – NO ACCESO AL MEDICAMENTO
- Surtido de medicamentos comercializados en Euro: Diferencias entre países

COMERCIO PARALELO

- Infringe la condición para que se pueda discriminar en precios
- Legal en EU
- Efectos cuantitativos limitados, pero efecto "amenaza" ("contestable markets")
- Beneficios sólo para los intermediarios
- Estrategias de respuesta de las empresas
 - ✓ Limitadas por intervención de p y ley competencia
 - ✓ Diferenciar productos, envases, empaquetado, marcas, integración vertical con distribución...

(Kyle 2010?)

LLEVEMOS LA NEGOCIACIÓN A UN TERRENO NO RESBALADIZO



