

INFORME DE LOS PAÍSES

CHILE

Está en un proceso de Reforma de Salud. La Política de Medicamentos adquiere importancia básica. En este contexto la Negociación fue una herramienta muy valiosa. El acceso al tratamiento es universal.

Pre-Negociación

1. PVVS solo querían innovadores, pero la sociedad de infectología están de acuerdo en el uso de genéricos.
2. GMP fabricante y GMP ARV, los importadores deben de tener certificados, plazo último 31 de diciembre, 2005.

Post-Negociación

1. Escenario exitoso. Compra de medicamentos innovadores
2. Análisis de cumplimiento de requisitos técnicos de antiretrovirales genéricos
3. Actualización del estado de patentes de antiretrovirales
4. Campaña comunicacional con fuerza
5. Antiretrovirales protegidos: Indinavir, efavirenz, nelfinavir, lamivudina-zidovudina
6. Chile tiene importación paralela pero no lo realiza
7. Cipla, Rambaxi se demoraron en el proceso de registro. Cipla ya tiene registro sanitario
8. Antiretrovirales se compran a través de Naciones Unidas
9. Hasta el 12 de Junio del 2004, reciben tratamiento 4,887 PVVS
10. Presupuesto 2004 US\$ 17,279.568
11. Precios de medicamentos:
 - 3 Aumentaron entre 0.11% y 63.7% (no corresponden a medicamentos patentados)
 - 16 disminuyeron entre 0.06% y 29.93%
 - 4 no modificaron su precio inicial
 - El impacto total es de un 11.7% de disminución general (ahorro)

VENEZUELA

El acceso antiretroviral es universal, no hay registro de antiretrovirales, hubo una buena promoción post-negociación. Ministerio de Salud es el único comprador de medicamentos antirretrovirales.

Post-negociación

- Reducción de precios de medicamentos antiretrovirales genéricos de primera línea: 30 al 92% y de segunda línea 9 al 72%; los innovadores también han disminuido sus precios.

- Actualmente los precios están mas bajos. La compra de ARV antes de la negociación era de 70 millones de dólares ahora esta en 38.5
- Cipla tuvo muchos problemas en el registro sanitario
- Existen 12,500 PVVS en tratamiento
- Los medicamentos genéricos no cuentan con registro sanitario y los tiempos de entrega son muy largos
- No se negocio reactivos en la primera compra pero si en la segunda

COLOMBIA

MINSA no compra medicamentos. Las aseguradoras son las que compran. Existen 32 aseguradores con 20 millones de asegurados. Hay personas que no están aseguradas (10 millones). Reciben su subsidio que da el estado (administradores de régimen subsidiado en salud) y 10 millones de vinculados.

Ministerio ha creado un fondo de medicamentos ARV (cooperativa de hospitales) al interior de Colombia que esta tomando como referencia los precios de la negociación.

Hay 3 EPSs grandes, una de ellas del Seguro Social

Hay 10 mil PVVS en tratamiento y se gasta en tratamiento 180 mil millones de pesos colombianos por año. La compra se hace por subasta electrónica.

En conclusión, los precios de la negociación sirvieron como referencia para las EPSs, se consiguieron precios bajos y se tiene una cobertura del 95%

BOLIVIA

En noviembre del 2003 se compro 48 tratamientos para tres meses a Cipla con fondos de AID (PROSIN), se tuvo como referencia los precios de la negociación. No se compro reactivos.

PVVS en tratamiento: 120 (20 antes de la negociación y 100 después de la negociación gracias a la donación de Brasil. Posteriormente compraran con presupuesto del Fondo Global)

Cipla tiene registro sanitario.

ECUADOR

Hay cambios por la reforma. En Octubre 2003 se hizo la compra de antiretrovirales. Se usaron los precios de la negociación, hubo ahorro y se estimulo a la industria farmacéutica nacional para que se registren. Abbot recién se va a registrar. Hay importación obligada; las compras son individualizadas: seguro social, fuerzas armadas, MINSA.

PERU

Se incorporaron precios de la negociación se hizo una compra por el monto del 760,942 dólares. Se compraron 1,000 tratamientos para adultos y 100 para niños. 15 medicamentos antitrovirales, se solicitaron y solo se compraron 11. El proceso de compra se hizo en julio 2003 enero 2004, los precios fueron algunos mas altos que los negociados, pero en relación a compras anteriores, los precios han ido disminuyendo pero no llegan al precio de la negociación.

Dificultades

Interpretación del DDU.

Los precios fueron negociados con representantes de la casa matriz y no con representantes.

Logística, el MINSA no quiso aceptar el precio de la negociación sin el precio de estudio de mercado (por las leyes de adquisiciones).