

desconectar AVISOS DE OCASIÓN: [BIENES RAÍCES](#) [AUTOS](#) [EMPLEOS](#) [ORDENA TU ANUNCIO](#)BUSCAR EN:

05-Sep-10

archivo

REFORMA.COM

Hola.xbtgrefor |  mi cajón[noticias](#)[opinión](#)[estilos](#)[sociales](#)[guía del ángel](#)[el lector opina](#)[diversión](#)[servicios](#)

77 resultados encontrados desde el 1-Ene-1993

nueva búsqueda

Buscar en: Encabezado Texto Autor

PRECISA SU BÚSQUEDA

[tips de búsqueda](#)

Lo que buscas

 xavier tello• Haz clic en la para eliminar un criterio.

Agrega otra palabra clave para afinar tu búsqueda

Entre el:

y el:

AGREGA FILTROS A TU BÚSQUEDA

POR SECCIÓN

[todas](#)
[primera](#)
[internacional](#)
[nacional](#)
[ciudad](#)
[justicia](#)
[edomex](#)
[estados](#)
[negocios](#)
[cancha](#)
[gente](#)
[cultura](#)
[ciencia](#)
[cineguía](#)
[primera fila](#)
[automotriz](#)
[interfase](#)
[buena mesa](#)
[moda](#)

Pierden farmacias pequeñas

Por

Sara Cantera

(22-May-2006).-

Para los grandes distribuidores de medicamentos, resulta positivo el esquema de fijación del precio máximo al público que ya contempla el margen de descuento para las farmacias y los distribuidores, pero para las farmacias pequeñas la realidad es otra.

Los expendedores de medicamentos de menor tamaño consideran que el esquema de precios en el País es injusto ya que difícilmente pueden comprar el volumen de medicinas que adquieren las grandes cadenas, por lo tanto, no pueden obtener mayores descuentos por parte de los proveedores.

"La práctica del distribuidor de otorgarle un descuento a la farmacia dependiendo del volumen de compra y el pago a tiempo, se está convirtiendo en una medida muy injusta para las farmacias pequeñas. Ya que cuando una farmacia no paga (al distribuidor) no se le otorga ningún descuento y ellos se quedan con un mayor margen de utilidad.

"Las farmacias nos hemos tenido que organizar en grupos de compra para poder adquirir un mayor volumen de medicinas y hacerle frente a la competencia de las grandes cadenas con sus descuentos. Además, tenemos que defendernos con la venta de otro tipo de artículos como los regalos", señaló Enrique Barrientos, ex director de la Unión de Propietarios de Farmacias de la República Mexicana (Uprofarm).

De acuerdo con Nadro, una buena farmacia grande recibe un descuento de 16 o 17 por ciento, mientras que una pequeña recibe sólo el 10 por ciento.

Sin embargo, la mayoría de las farmacias ofrecen un descuento al consumidor de aproximadamente 30 por ciento.

"La farmacia tiene un margen de 20 por ciento por debajo del precio máximo al público y de nosotros recibe un descuento adicional del 15 por ciento, por lo tanto, tiene un margen de 35 por ciento de descuento. Entonces, puede ofrecerle a sus clientes un 15 o 20 por ciento de descuento en el precio final", explicó Pablo Escandón Cusi, presidente de Nadro, uno de los principales distribuidores de medicamentos en México.

Pero la realidad es que sólo grandes cadenas como Farmacias del Ahorro pueden negociar grandes márgenes de descuento con los distribuidores con lo cual ofrecen mejores precios y obtienen más ganancias.

Wal-Mart, Farmacias de Especialidades, Farmacias Guadalajara y El Fénix compran directamente a los laboratorios por eso pueden ofrecer los mayores descuentos y el precio más bajo, explicó Xavier Tello, director de Strategic Consulting.

"La verdad es que nadie te vende una medicina al precio máximo al público. Todas las farmacias te venden por lo menos con un 20 por ciento de descuento. Farmacias de Dios y San Pablo te ofrecen hasta 35 por ciento(...) y el distribuidor es un mal necesario porque los laboratorios no pueden estar distribuyendo sus productos", señaló Tello.

Sin embargo, el también ex presidente de Uprofarm aseguró que los laboratorios no les quieren vender el medicamento a las farmacias pequeñas porque los distribuidores los amenazan con dejar de distribuir sus productos.

"De hecho, cada día es mayor el número de medicamentos que los distribuidores nos venden sin ningún descuento como los medicamentos que contienen narcóticos, las leches y los que contienen pseudoefedrina", dijo Enrique Barrientos.

HERRAMIENTAS DEL ARTÍCULO

[de viaje](#)
[vida](#)
[universitarios](#)

Hacia la competencia

POR PUBLICACIÓN

[El Norte](#)
[Palabra](#)
[Mural](#)

La liberación de los precios de los medicamentos es una historia que todavía no termina.

1991

POR TIPO

[edición impresa](#)
[reforma.com](#)
[fotos](#)
[fotogalerías](#)
[audios y videos](#)
[gráficos animados](#)
[editorialistas](#)

La Canifarma y la Secretaría de Economía firmaron un acuerdo donde se delimitó lo que tenía que hacer la industria farmacéutica para ir liberando la fijación del precio del sector.

1996

Se presenta un esquema de autorregulación de precios donde cada laboratorio determinaba el precio de sus productos de acuerdo con el tipo de cambio, la inflación y el porcentaje de mano de obra que se invertía en su elaboración.

2004

Se hizo un arreglo a ese acuerdo donde se estableció que para determinar el precio se iba a considerar el precio de referencia internacional, es decir, el de los 6 principales países consumidores del medicamento.

Ese promedio se multiplica por un factor de comercialización que determina la Secretaría de Economía

Fuente: KPMG

ASÍ LO DIJO

"Las farmacias chiquitas obtienen menos descuento, entre 10 y 12 por ciento, porque nos piden menos volumen".

Pablo Escandón Cusi

Director General de Nadro.

BUSCAR EN: REFORMA.COM  

 inicio