

# MANIPULACIÓN EN LA OFERTA DE MEDICAMENTOS DISPONIBILIDAD Y PRECIOS EN LIMA Y CALLAO\*\*

## Introducción

El medicamento es un bien social y el Estado está obligado a asegurar su disponibilidad y asequibilidad tanto en el sector público como en el privado<sup>1</sup>. Cuando los medicamentos son ofertados por un solo proveedor o un grupo reducido de proveedores, los precios se distorsionan en forma desfavorable para las y los pacientes y para las instituciones que brindan atención médica, poniendo en riesgo el acceso a los medicamentos que requieren<sup>2,3</sup>.

Cuando se realizó el estudio que es base de esta publicación<sup>4</sup>, en el Perú no existía ninguna norma que obligara a los establecimientos farmacéuticos privados a ofrecer medicamentos genéricos etiquetados con la Denominación Común Internacional (DCI), que tienen por lo general precios más bajos. En el 2015 se encontró que en el 51% de las farmacias y boticas privadas de Lima Metropolitana no se ofertaban versiones genéricas de una lista seleccionada de medicamentos<sup>5</sup>.

La Defensoría del Pueblo ha revelado que los precios de los medicamentos en el sector privado pueden variar hasta en 26 veces para un mismo medicamento<sup>6</sup>.

\* Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad de los autores.

\*\* Este documento ha sido elaborado por QF. Javier Llamaza Jacinto y Bach. José Carlos Torres Maita.

1 PACTO INTERNACIONAL DE DERECHOS ECONÓMICOS, SOCIALES Y CULTURALES; Entrada en vigor: 3 de enero de 1976, Artículo 12. <https://www.defensoria.gob.pe/wpcontent/uploads/2018/05/ REPORTE-SALUD-8.pdf>

2 Ver por ejemplo Ramón Gálvez Zaloña y Fernando Lamata Cotanda; Monopolios y precios de los medicamentos: un problema ético y de salud pública Algunas propuestas para impedir los precios excesivos y garantizar un acceso justo a los medicamentos. Fundación Alternativas; España, 2019 [https://www.fundacionalternativas.org/public/storage/laboratorio\\_documentos\\_archivos/fa9b6cae26bcc3c5238a2345770b7049.pdf](https://www.fundacionalternativas.org/public/storage/laboratorio_documentos_archivos/fa9b6cae26bcc3c5238a2345770b7049.pdf)

3 Technical Report : Pricing of cancer medicines and its impacts, Geneva: World Health Organization; 2018.

4 QF. Javier Llamaza Jacinto; Ing. José Carlos Torres Maita, Impacto de la concentración de la oferta farmacéutica sobre la disponibilidad y precios de medicamentos en Lima Metropolitana y Callao; Acción Internacional para la Salud (AIS)- OXFAM, Lima Perú 2018

5 José Carlos Torres Maita, "Disponibilidad de Medicamentos Genéricos en las Farmacias y Boticas de Lima Metropolitana", Acción Internacional para la Salud y la Red por una Globalización con Equidad, Marzo del 2015 <http://www.redge.org.pe/sites/default/files/20150413%20Folleto%20Medicamentos%20Gen%20C3%A9ricos%20en%20Lima%20Metropolitana.pdf>

6 Defensoría del Pueblo; Reporte Derecho a La Salud. Abril 2018 Año II.N°08 <https://www.defensoria.gob.pe/wpcontent/uploads/2018/05/ REPORTE-SALUD-8.pdf>

Esta situación puede agravarse cuando se concentra la oferta de medicamentos. En el Perú tampoco existía una regulación para el “control previo de fusiones y adquisiciones”, como existe en muchos países para prevenir que agentes económicos adquieran una posición de dominio del mercado. Esta ausencia normativa facilitó que en febrero de 2018, la compañía InRetail<sup>7</sup>, perteneciente al grupo Intercorp<sup>8</sup> dueña de la cadena de boticas Inkafarma, Arcángel y del laboratorio ALBIS, adquiriera el 100% de acciones de Quicorp S.A., dueña de Química Suiza y de cadenas de boticas como Mifarma, BTL, Fasa y del laboratorio Cifarma, totalizando más de 2000 boticas que acumulan el 83% de ventas del mercado minorista. Adicionalmente, a través de sus empresas fabricantes de marcas propias, muestran una integración vertical que le permite ejercer una posición de dominio en la comercialización de medicamentos.

## Objetivo y metodología

La concentración de los distribuidores de medicamentos y la integración vertical propicia la imposición de las marcas propias en cadenas de boticas a un precio injustificado, con un sensible aumento de los costos de tratamiento. Así, con el objetivo de buscar evidencias de la oferta preferencial de marcas propias en cadenas de boticas y su impacto en el gasto de bolsillo, se recogió información correspondiente - entre mayo y julio de 2018 - en una muestra de 339 boticas en Lima y Callao. Muestra estadísticamente representativa con un nivel de confianza del 95%.

Los datos fueron obtenidos de una muestra aleatoria de boticas del grupo InRetail (cadenas de boticas Inkafarma, MiFarma, Fasa, Arcángel). Se utilizó la técnica de “paciente simulado”<sup>9</sup>, con preguntas sobre la disponibilidad de 6 medicamentos esenciales de alta rotación en el mercado: losartán 50 mg. tab., fluconazol 150 mg. tab., azitromicina 500 mg. tab., ciprofloxacino 500 mg. tab., amoxicilina/ac. clavulánico 500/125, tab.; naproxeno 550 mg. Tab.

Se recopiló información de las principales características de los medicamentos mencionados, como son el precio y la marca. La información permitió identificar las marcas que predominan en la oferta de boticas del grupo InRetail, así como los precios de venta.

## Resultados

### Primera opción ofertada de medicamentos

Las boticas fueron visitadas por pacientes simulados que solicitaron con el nombre genérico o DCI los medicamentos seleccionados. El primer medicamento ofrecido se registró como la “primera opción ofertada”. Si el medicamento ofertado era el nombre de una marca, se insistió por un genérico. Los gráficos 1 al 6 muestran la primera opción ofertada, así como la empresa propietaria del producto de acuerdo al Registro Sanitario de la Dirección General de Medicamentos, Insumos y Drogas (DIGEMID). También se identifica el ofrecimiento de productos genéricos y su disponibilidad en las boticas de la muestra.

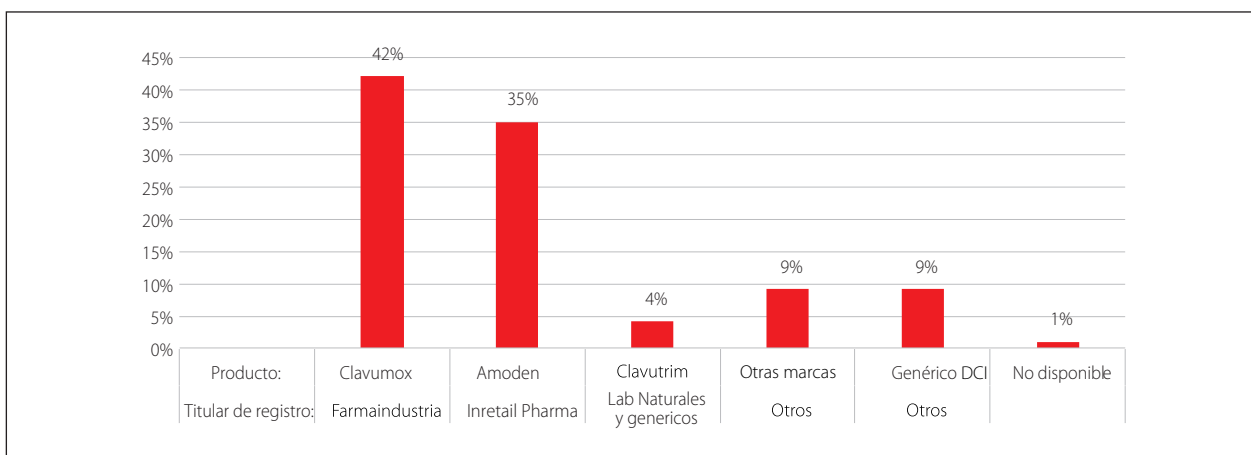
7 Inretail Perú: Subsidiaria de Intercorp Perú ([www.intercorp.com.pe](http://www.intercorp.com.pe)), uno de los principales grupos económicos del Perú, con actividades en los sectores de servicios financieros, retail, inmobiliario y educación. <https://www.inretail.pe/>

8 INTERCORP: Es un conglomerado de empresas multinacionales de origen peruano; logró ingresos por más de \$ 3000 millones en el 2011 y se encuentra entre las tres marcas peruanas que aparecen en el ranking de las 50 más valiosas de la región. <http://www.intercorp.com.pe/>

9 La técnica de “paciente simulado” es utilizado en variados estudios sobre uso de medicamentos. Ver: a) Anita Hardon; Catherine Hodgkin; Daphne Fresle ; Cómo investigar el uso de medicamentos por parte de los consumidores; OMS, Universidad de Amsterdam; Instituto de los Trópicos; ; 2004, pag 34-35 <https://apps.who.int/medicinedocs/documents/s14228s/s14228s.pdf> ; b) MINSA – DIGEMID; Indicadores de uso racional de medicamentos; DIRECCION DE ACCESO Y USO DE MEDICAMENTOS EQUIPO DE USO RACIONAL DE MEDICAMENTOS Lima – Perú 2009; Pag 26 Y 27; c) Danny Daniel Gutiérrez Mendoza, Cecilia Romero Goicochea; Santiago Benites Castillo; Dispensación de Antibióticos sin la presentación de la Receta Médica en Farmacias y Boticas, Centro Histórico de Trujillo, Perú; <http://revistas.ucv.edu.pe/index.php/UCV-SCIENTIA/article/view/818?articlesBySameAuthorPage=2#articlesBySameAuthor>

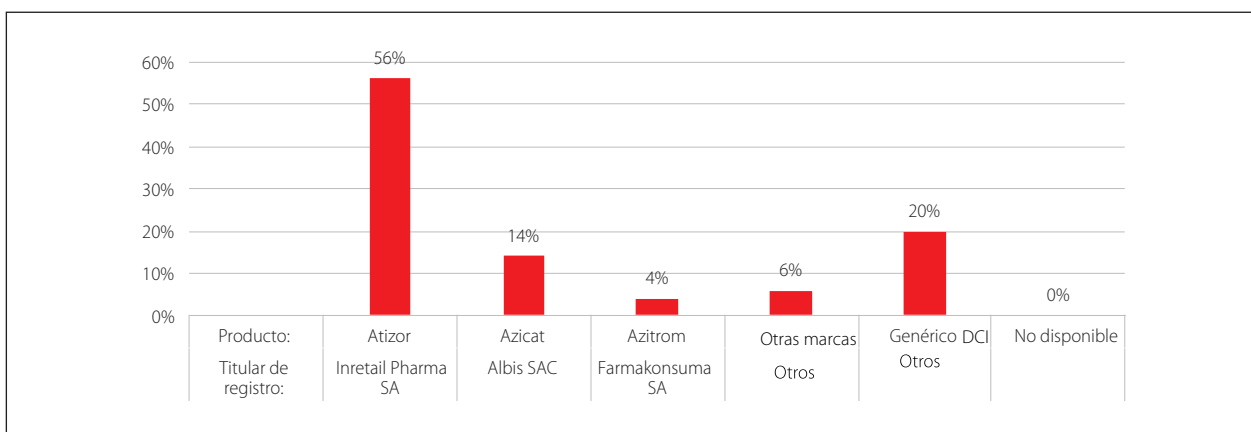
Los hallazgos muestran que en el mercado minorista de medicamentos (retail) existe una presencia significativa de las marcas del “grupo InRetail”, siendo las posibilidades de ser ofertadas en más del 50% en cuatro de los seis medicamentos del estudio cuyos titulares son InRetail Pharma, Albis SA y Química Suiza SAC. En dos medicamentos existe una posición preferencial de la oferta, pues en nueve de cada diez establecimientos se ofreció como primera opción un medicamento cuya marca pertenece al grupo InRetail.

**GRÁFICO 1**  
**Primera opción ofertada de amoxicilina/ac. clavulánico 500/125mg., tab. en Lima y Callao**



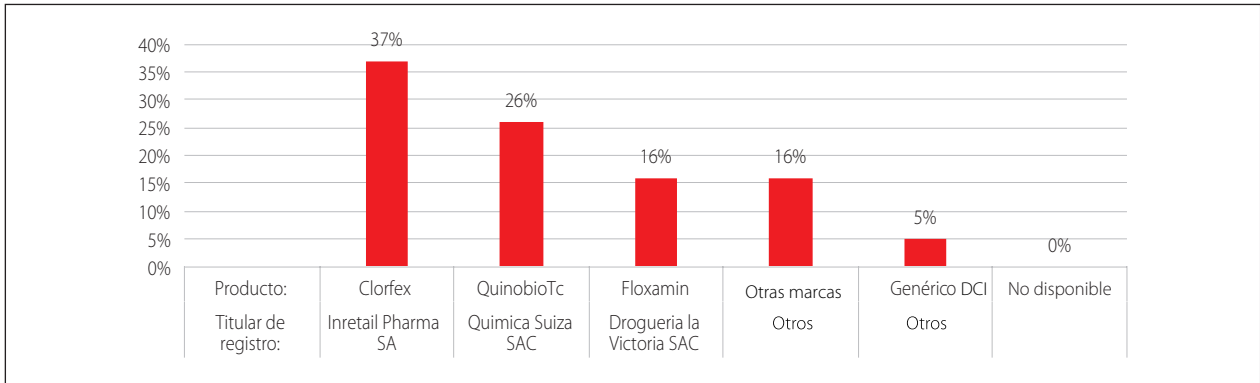
La amoxicilina/ac. clavulánico 500/125 en tableta es una combinación antibiótica de amplio espectro y que de acuerdo a los resultados del estudio, se ofrece preferentemente en la marca Clavumox (42%) seguido por la marca Amoden (35%) del grupo InRetail Pharma. Los resultados también muestran que las tres marcas más ofrecidas pertenecen a empresas diferentes y representan el 81% de posibilidades de ser ofertadas en un establecimiento comparado con el medicamento denominado genérico, que representa el 9%. En un 1% de establecimientos el medicamento (en marca o en DCI) no estuvo disponible.

**GRÁFICO 2**  
**Primera opción ofertada de azitromicina 500 mg. tab. en Lima y Callao**



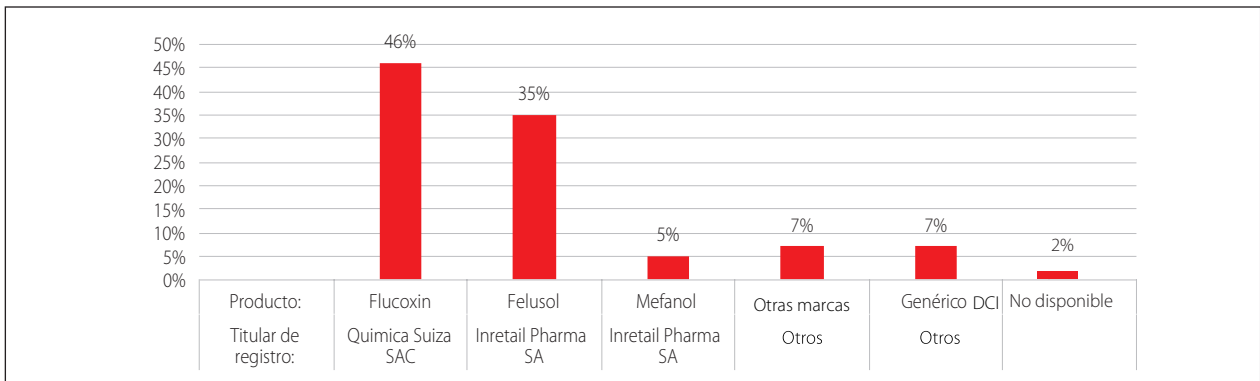
La azitromicina 500 mg tab es otro antibiótico. La marca más ofrecida fue Atizor (56%); en todos los distritos se ofreció por encima del 50%. Asimismo, la marca Azicat es la segunda más ofrecida, (en un 14%) seguida de la marca Azitromin en un 3%. Los genéricos fueron ofertados en un 20%. Los tres medicamentos más ofertados representan el 74% de los cuales dos marcas, Atizor (InretailPharma SA) y Azicat (Albis SAC) pertenecen al grupo InRetail y acumulan el 70% de posibilidades de ser ofrecidos como primera opción.

**GRÁFICO 3**  
**Primera opción ofertada de ciprofloxacino 500 mg. tab. en Lima y Callao**



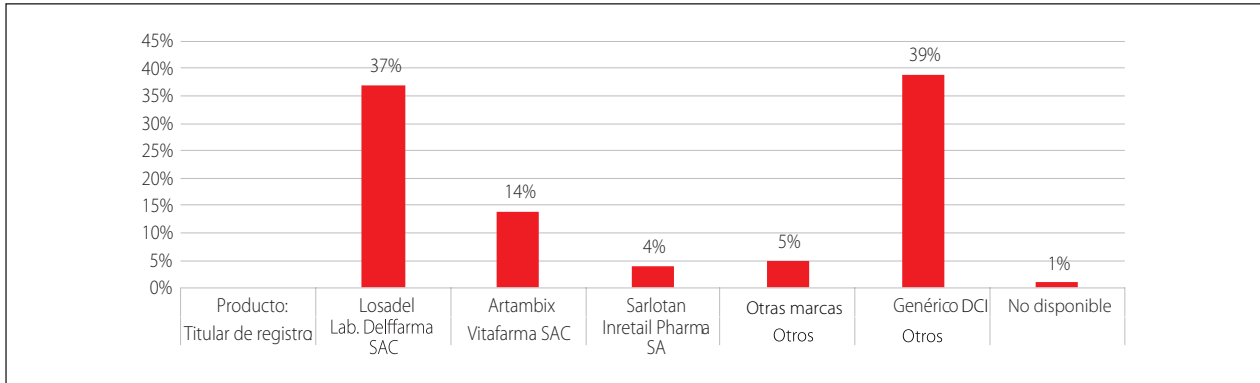
El ciprofloxacino 500 mg tab, es otro antibiótico. La marca Clorfex (InretailPharma SA) es ofertado preferentemente y junto con Quinobiotic (Quimica Suiza SAC), acaparan el 63% de las preferencias de la oferta. Ambos productos están vinculados a la empresa InRetail. Los productos genéricos se ofrecieron como primera opción en un 5%.

**GRÁFICO 4**  
**Primera opción ofertada de fluconazol 150 mg. tab. en Lima y Callao**



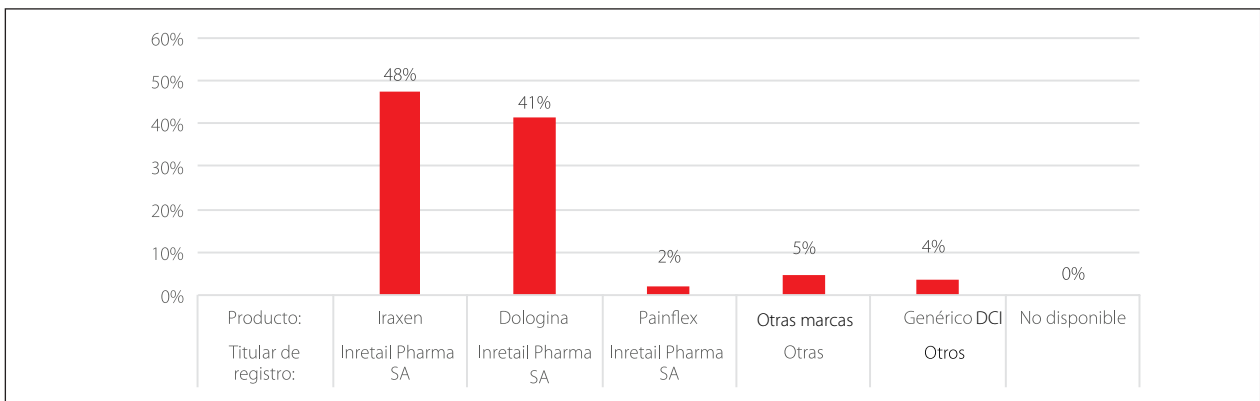
El fluconazol es un medicamento antifúngico cuya marca Flucoxin tiene un alto porcentaje de preferencia en la oferta (46%). Las tres marcas más ofrecidas representan el 86% y las tres pertenecen al grupo InRetail; los medicamentos denominados genéricos sólo fueron ofertados en un 7%.

**GRÁFICO 5**  
**Primera opción ofertada de losartán 50 mg. tab. en Lima y Callao**



Losartán es un medicamento antihipertensivo cuya oferta preferente es el genérico (39%), probablemente por un posicionamiento del nombre en la cultura médica de los pacientes; en cuanto a las marcas, la más ofertada es Losadel (37%) seguido de Artambix (14%) y Sarlotan (4%), este último del grupo InRetail.

**GRÁFICO 6**  
**Primera opción ofertada de naproxeno 550 mg. tab. en Lima y Callao**



El naproxeno sódico es un medicamento antiinflamatorio cuya marca Iraxen (48%) es la más ofertada, seguida de Dologina (41%) y Painflex (2%) y representan el 91% de las preferencias; las tres marcas son del grupo InRetail. Los genéricos son ofrecidos en un 4%.

Para la mayoría de los medicamentos estudiados, son altas las posibilidades de que ofrezcan en una botica de la muestra un medicamento del grupo InRetail. Las posibilidades se resumen en la Tabla No.1.

**TABLA N°.1**  
**Posibilidades de ofrecer un medicamento de la marca de la cadena**

Medicamento	Posibilidades que se ofrezca una marca del grupo InRetail como primera opción ofertada
Amoxicilina/ac. Clavulámico 500/125, Tab.	4 de cada 10 posibilidades
Azitromicina 500 mg, Tab.	7 de cada 10 posibilidades
Ciprofloxacino 500 mg, tab	6 de cada 10 posibilidades
Fluconazol 150 mg,tab	9 de cada 10 posibilidades
Losartan 50 mg, tab	< 1 de cada 10 posibilidades
Naproxeno 550 mg tab.	9 de cada 10 posibilidades

## Precio promedio de los medicamentos seleccionados

Las siguientes tablas muestran la estimación de los precios obtenidos en el muestreo aleatorio estratificado con un nivel de confianza del 95%. El precio promedio que se presenta en las tablas significa que entre el límite superior y el límite inferior de los precios registrados por cada producto se encuentra el 95% de los precios obtenidos en las boticas visitadas.

**TABLA N°. 2:**  
**Precio promedio amoxicilina/ac. clavulámico 500/125, tab. en Lima y Callao (en soles)**

Estimación	Opciones ofertadas				
	Clavumox	Amoden	Clavutrim	Otras marcas	Genérico DCI
Precio promedio estimado	S/. 3.51	S/. 3.38	S/. 3.50	S/. 3.07	S/. 1.97

**TABLA N°. 3**  
**Precio promedio azitromicina 500 mg, tab. en Lima y Callao (en soles)**

Estimación	Opciones ofertadas				
	Atizor	Azicat	Azitrom	Otras marcas	Genérico DCI
Precio promedio estimado	S/. 12.17	S/. 10.81	S/. 12.38	S/. 11.51	S/. 1.99

TABLA N°. 4  
**Precio promedio ciprofloxacino 500 mg. tab. en Lima y Callao (en soles)**

Estimación	Opciones ofertadas				
	Clorfex	Quinobiotic	Floxamin	Otras marcas	Genérico DCI
Precio promedio estimado	S/. 2.48	S/. 2.91	S/. 4.49	S/. 2.37	S/. 0.21

TABLA N°. 5:  
**Precio promedio fluconazol 150 mg. tab. en Lima y Callao (en soles)**

Estimación	Opciones ofertadas				
	Flucoxin	Felusol	Mefanol	Otras marcas	Genérico DCI
Precio promedio estimado	S/. 5.89	S/. 5.77	S/. 2.87	S/. 5.68	S/. 0.74

TABLA N°. 6  
**Precio promedio losartán 50 mg. tab. en Lima y Callao (en soles)**

Estimación	Opciones ofertadas				
	Losadel	Artanbix	Sarlotan	Otras marcas	Genérico DCI
Precio promedio estimado	S/. 2.98	S/. 2.98	S/. 1.88	S/. 1.86	S/. 0.43

TABLA N°. 7  
**Precio promedio naproxeno 550 mg. tab. en Lima y Callao (en soles)**

Estimación	Opciones ofertadas			
	Iraxen	Dologina	Otros	Genérico DCI
Precio promedio estimado	S/. 1.50	S/. 1.34	S/. 1.67	S/. 0.23

En las tablas de precios se confirma lo que otros estudios han hecho: **las marcas tienen los precios más altos**. Recuérdese que estas marcas no corresponden a alguna empresa innovadora /pionera<sup>10</sup> sino que son los llamados “genéricos de marca”; medicamentos que no tienen ninguna protección de propiedad intelectual y puede tener múltiples fabricantes y ofertantes. En los medicamentos del estudio los precios varían de una marca a otra, pero manteniendo un precio que en algunos casos son parecidos. Esto es más claro cuando las marcas, aparentemente diferentes, son del mismo grupo InRetail. Las diferencias más notables se encuentran comparando la marca del precio más alto con el precio del genérico ofrecido en las boticas de la muestra pudiendo llegar hasta el 1080 % de diferencia entre las dos versiones de medicamentos (Tabla No 8).

<sup>10</sup> Innovadora o pionera es la empresa que introdujo el principio activo al mercado por primera vez y con una marca registrada. En general son titulares de la patente del principio activo; por lo tanto ningún tercero puede fabricarlo salvo que tenga una licencia.

**TABLA N°. 8**  
**Comparación de precios entre la marca más cara y el del genérico ofrecido (en soles)**

Medicamento	Precio de Genérico ofrecido (a)	Precio de marca más cara (b)	Diferencia en % ((b-a)/a) x100
Amoxicilina/ac. clavulámico 500/125, tab	S/. 1.97	S/. 3.51	78 %
Azitromicina 500 mg, tab	S/. 1.99	S/. 12.17	511 %
Ciprofloxacino 500 mg Tab	S/. 0.21	S/. 2.48	1080 %
Fluconazol 150 mg,tab	S/. 0.74	S/. 5.89	695 %
Losartan 50 mg,tab	S/. 0.43	S/. 2.98	593 %
Naproxeno 550 mg.	S/. 0.23	S/. 1.50	552%

## Costo de materia prima y precios finales: ejercicio revelador

Con el fin de estimar el costo de producción de los medicamentos a partir de la importación del Ingrediente Farmacéutico Activo (IFA), se recurrió a la plataforma de SUNAT-ADUANAS, identificando las Declaraciones Únicas de Aduanas (DUA) de tres de los seis medicamentos del estudio: ciprofloxacino, azitromicina y losartán. A partir de esta información se calculó el costo del Ingrediente Farmacéuticamente Activo (IFA) por tableta.

**TABLA N°. 9**  
**Precio de importación de Principio activo**

DUA	AÑO	Titular de registro	Producto	PRECIO X KILO	Precio por mg. S/.
240336	2017	VITA PHARMA SAC	Ciprofloxacino clorhidrato	US\$ 28.00	0.000091
240336	2017	VITA PHARMA SAC	Azitromicina	US\$ 92.99	0.00030
470845	2017	VITA PHARMA SAC	Losartán potásico	US\$ 61.00	0.00020

Tipo de cambio 1 US\$ = S/3.26

Para estimar el costo del producto final se cargaron algunos porcentajes sobre el precio del IFA. Estos son porcentajes más que generosos que considera "costo de producción y excipientes" (100%); "costo de empaque" (50%), margen para el fabricante" (50%) y "margen para la botica" (30%). En la siguiente tabla se hace una estimación del costo del producto final en versión genérica a partir del costo de la IFA al salir de aduanas. Con esta información se estimó el precio probable del medicamento genérico ( DCI).



**TABLA N.º.10**  
**Precio estimado del genérico a partir del precio nacionalizado del IFA (en soles)**

Producto	Precio IFA (S/)	Costos de producción + excipientes	Empaque	Precio de la tableta	+ Margen comercial del fabricante (50%)	+ Margen comercial de la cadena (30%)
Ciprofloxacino 500 mg	0.046	100%	50%	0.114	0.171	0.222
Azitromicina 500 mg	0.152	100%	50%	0.379	0.568	0.739
Losartán potásico 50 mg	0.010	100%	50%	0.025	0.037	0.048

Tasa de cambio \$=3.26; IFA: Ingrediente Farmacéuticamente Activo

La siguiente tabla muestra la comparación entre el costo de la IFA, el precio estimado del genérico a partir del precio del IFA, el precio promedio del medicamento genérico ofertado en boticas del grupo InRetail y el precio promedio del medicamento de marca ofertado en boticas Inretail.

**TABLA N.º.11**  
**Precio del medicamento a partir del valor de la IFA**

Producto	Costo del principio activo	Precio estimado del medicamento genérico (a)	Precio promedio del medicamento genérico ofrecido en boticas del grupo InRetail (b)	Precio promedio del medicamento de marca ofrecido en boticas del grupo InRetail(c)	Diferencia % entre genérico estimado y la marca ((c-a)/a)x100
Ciprofloxacino clorhidrato 500 mg Tab.	<b>S/.0.046</b>	S/.0.222	S/.0.210	<b>S/. 3.060</b>	1,278%
Azitromicina 500 mg Tab.	<b>S/.0.152</b>	S/.0.739	S/.1.990	<b>S/. 11.720</b>	1,486%
Losartán potásico 50 mg Tab.	<b>S/.0.010</b>	S/.0.048	S/.0.430	<b>S/. 2.420</b>	4,941%

La diferencia entre el precio genérico estimado y el precio de marca, se calculó siguiendo la siguiente formula:

$$\text{Diferencia en \%} = \frac{(\text{precio de marca} - \text{Precio estimado del genérico}) \times 100}{\text{Precio estimado del genérico}}$$

Siendo generosos con los porcentajes que se suman al precio del IFA, los resultados revelan que los precios de los medicamentos de marca están muy por encima del precio estimado de un genérico. En los tres medicamentos cuyos precios del IFA pudimos encontrar, la diferencia es de hasta 4,941%.

Uno de los secretos mejor guardados por la industria farmacéutica es cómo fijan los precios de sus productos. Es común pensar que los precios están en relación con los costos de producción. Sin embargo, estudiosos afirman que los precios están alejados de esos costos y dependen mucho de las expectativas económicas de las empresas<sup>11</sup>. De otro lado, el de medicamentos es un mercado inelástico y las personas acceden a pagar cualquier precio cuando la salud está de por medio. Los precios altos no reducen la demanda. Así, las empresas fijan los precios en la medida que “aguanta el mercado”.

Los medicamentos no son bienes de lujo; es un elemento esencial del pleno ejercicio del derecho a la vida y debe sustraerse de la dinámica económico-comercial que rige para otras mercancías que no son esenciales.

## Comparación de costos de tratamiento

La Tabla No.11 muestra los costos de tratamiento con los precios de los medicamentos de marca y genéricos ofertados en las boticas estudiadas y el precio estimado partir de costo de las IFAs. En la última columna se calcula la diferencia entre el costo de tratamiento del medicamento de marca y el costo del tratamiento con el genérico ofertado en la misma cadena de boticas. En el caso del ciprofloxacino la diferencia puede llegar hasta 1,375% más con un medicamento de marca comparado con el genérico.

TABLA No.12  
Costos de tratamiento con los diferentes precios de medicamentos

Medicamento	Grupo farmacológico	Tratamiento	Unidades	Tratamiento con el precio estimado del genérico (a)	Tratamiento con medicamento genérico ofertado en boticas de grupo InRetail (b)	Tratamiento con medicamentos de marca ofertado en boticas del grupo InRetail (c)	Diferencia Tto con genérico ofertado vs. Medicamentos de marca InRetail % ((c-b)/b)x100
Azitromicina 500 mg Tab.	Antibiótico	500mg x 3 días	3	S/. 2.22	S/. 5.97	S/. 35.16	488%
Ciprofloxacino clorhidrato 500 mg Tab.	Antibiótico	2 tab x día x 7 días	14	S/. 3.11	S/. 2.94	S/. 42.84	1,357%
Losartan postásico 50 mg Tab.	Hipotensor	1 tab diaria x 30 días	30	S/. 1.45	S/. 12.90	S/. 72.60	462%

<sup>11</sup> Por ejemplo, una revisión encontró que el costo de producción a escala para un tratamiento de 12 semanas del sofosbuvir (medicamento para la hepatitis C) estaría entre el 0.9% y el 1.5% de los costos totales. El inhibidor de tirosina quinasa tiene un costo de producción que representa entre el 0.2% y el 2.9% de lo que se paga con los precios establecidos. De otro lado los gastos de ventas, marketing y administración están en el rango de 25% y 31% del total de costos reportados. En **Technical Report : Pricing of cancer medicines and its impacts**, Geneva: World Health Organization; 2018

## CONCLUSIONES

- En las cadenas de boticas estudiadas existe una presencia significativa de las marcas del grupo InRetail. Las posibilidades de ser ofertadas es de más de 50% en cuatro de los seis medicamentos del estudio. En dos medicamentos la preferencia es más alta, pues en nueve de cada diez establecimientos se ofrecieron como primera opción un medicamento cuya marca pertenece al grupo InRetail.
- Los medicamentos ofertados como genéricos en los establecimientos del grupo InRetail tienen un precio mucho menor que el precio de la marca ofertada. Esto representa una opción a las y los consumidores por insistir por un genérico, cuando así lo decida, frente a la primera opción que se ofrece. Dicha opción llevaría consecuentemente a abaratar los tratamientos.
- Los mecanismos de cómo se fijan los precios de los medicamentos, teniendo en cuenta el costo de la IFA, son desconocidos y se requiere mayor transparencia de las empresas. Es probable que los precios de venta estén muy lejos de los costos de producción; particularmente en el caso de las marcas registradas.

## RECOMENDACIONES

- El Estado debe implementar mecanismos que promueva la pluralidad de la oferta, e iniciar investigaciones sobre el direccionamiento a determinadas marcas y los probables incentivos que lo puedan inducir.
- El Estado debe diseñar y ejecutar programas de información y educación sobre medicamentos dirigida a la población con el fin de que tome decisiones apropiadas y adecuadas a sus recursos económicos.
- Se hace necesario emprender estudios que permitan identificar los mecanismos de fijación de precios de los medicamentos a fin de evitar los abusos de importadores, fabricantes o distribuidores.

### PARA MAYOR INFORMACIÓN

#### OXFAM

Calle Diego Ferré 365, Miraflores, Lima - Perú / Cel. 991 677 868  
[www.peru.oxfam.org](http://www.peru.oxfam.org)

#### Acción Internacional para la Salud - AIS

Avda. General Garzón No. 938. Dpto C, Jesus María, Lima - Perú / Teléfono: 723 3310  
[robertolopez@aisperu.org.pe](mailto:robertolopez@aisperu.org.pe), [javierllamoza@aisperu.org.pe](mailto:javierllamoza@aisperu.org.pe) / [www.aisperu.org.pe](http://www.aisperu.org.pe)