

**EVALUACIÓN DE IMPACTO:
INTERVENCIÓN DE LA FNE EN EL
MERCADO DEL CELECOXIB
(EI02-2026)**

División Antimonopolios

Santiago de Chile, enero 2026

Evaluación de Impacto: Intervención de la FNE en el Mercado del Celecoxib

División Antimonopolios

Enero de 2026

La Fiscalía Nacional Económica (“FNE”) tiene a su cargo no sólo la investigación y persecución de las infracciones a la libre competencia, sino también el mandato legal de promover y difundir una cultura procompetitiva, función conocida como *advocacy*. Un eje central de esta labor consiste en evaluar, comunicar y fortalecer los efectos positivos que las intervenciones de la FNE generan en los mercados, contribuyendo a la transparencia y a la mejora continua de su quehacer institucional.

En ese contexto, la intervención de la FNE en el mercado de fármacos que contienen el principio activo Celecoxib —indicado principalmente para el tratamiento de la inflamación, el dolor crónico asociado a la artrosis y la artritis reumatoide en adultos, así como para el manejo del dolor agudo— constituye un ejemplo concreto del impacto que la política de competencia puede tener en el bienestar de los consumidores y en la eficiencia del gasto público.

La investigación Rol N°2305-14 FNE, iniciada con fecha 2 de marzo de 2015, permitió constatar que G.D. Searle LLC (“Searle”), filial de Pfizer Inc. (“Pfizer”), había desplegado un comportamiento estratégico tendiente a extender artificialmente su exclusividad sobre los medicamentos que contienen el principio activo Celecoxib —comercializados principalmente bajo la marca CELEBRA®— más allá del vencimiento de su patente original, en el año 2014. La empresa habría materializado esta conducta mediante la obtención, mantención y *enforcement* de una patente secundaria asociada a modificaciones menores del producto, práctica conocida como *evergreening*, con el propósito de retrasar la entrada de medicamentos bioequivalentes¹ hasta el año 2029.

El 8 de junio de 2016, la FNE interpuso un requerimiento por abuso de posición dominante ante el Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (“TDLC”), que culminó con un acuerdo conciliatorio con el laboratorio Searle. En dicho acuerdo, la empresa se comprometió a: (i)

¹ En Chile, un *medicamento bioequivalente* es aquel que, además de contar con registro sanitario vigente y un proceso de manufactura validado, ha demostrado —mediante un estudio farmacocinético de biodisponibilidad comparativa o, cuando corresponde, mediante bioexención— que presenta la misma eficacia y seguridad que su producto de referencia. Esta certificación garantiza su intercambiabilidad clínica. A diferencia de la práctica común en los Estados Unidos, donde el concepto de *generic drug* implica implícitamente la bioequivalencia, en Chile la condición de bioequivalente es una etiqueta regulatoria adicional que debe ser demostrada y aprobada por la autoridad sanitaria.

otorgar licencias gratuitas, no exclusivas e irrevocables a competidores; (ii) abstenerse de promover segundas marcas de Celecoxib durante dos años; (iii) no ejercer acciones administrativas ni judiciales vinculadas a la patente secundaria, y desistirse de las acciones judiciales presentadas; (iv) poner término a los contratos de licencia onerosos celebrados hasta entonces; y (v) comunicar al público en general, distribuidores de medicamentos y farmacias la existencia del acuerdo conciliatorio y sus aspectos más relevantes.

Estas obligaciones permitieron la entrada efectiva de medicamentos bioequivalentes con Celecoxib tanto en el mercado institucional público como en el *retail*, generando una mayor presión competitiva, beneficios directos para los consumidores y una mejora en la eficiencia del gasto público.

A nueve años de la intervención, los datos disponibles permiten evaluar de manera concreta los beneficios obtenidos por los consumidores y el Estado. La apertura del mercado favoreció el ingreso sostenido de nuevos laboratorios y medicamentos bioequivalentes, lo que se tradujo en una reducción significativa de precios y en una ampliación de alternativas, tanto para los pacientes como para las compras públicas.

El impacto económico de la intervención resulta altamente significativo. Los beneficios estimados para los consumidores y para el Estado alcanzan los US\$ 346,6 millones para el período 2017–2024. Si la evaluación se extiende hasta el año 2029 -fecha en que habría expirado la patente secundaria cuestionada-, dichos beneficios ascienden a US\$ 563,2 millones.

1. Investigación Rol N°2305-14

A raíz de una denuncia presentada por un particular, la FNE inició la investigación Rol N°2305-14 (“**Investigación**”) con fecha 2 de marzo de 2015, en contra de la empresa Searle, con el objeto de indagar posibles conductas anticompetitivas en el mercado de productos farmacéuticos que contienen el principio activo Celecoxib, donde la compañía participaba principalmente a través de su fármaco CELEBRA®.

La Investigación permitió constatar que Searle había extendido artificialmente el monopolio sobre la comercialización de este compuesto más allá del vencimiento de su patente original, mediante la obtención, mantención y utilización instrumental de una patente secundaria vinculada a modificaciones menores del producto. Esta estrategia, conocida como *evergreening*, tuvo por finalidad restringir y retrasar la entrada de medicamentos bioequivalentes hasta el año 2029.

Para reforzar la eficacia de esta práctica, Searle desplegó diversas acciones:

- **Envío de cartas de advertencia:** Una vez obtenida la patente secundaria, remitió cartas de advertencia a distintos agentes económicos de toda la cadena productiva de medicamentos elaborados en base a Celecoxib, informando sobre sus derechos de propiedad industrial y solicitando confirmar que no se comercializarían composiciones que contienen Celecoxib hasta la fecha de vencimiento de la patente.
- **Ejercicio de acciones judiciales:** Demandó a laboratorios que lanzaron versiones bioequivalentes de Celecoxib al mercado, solicitando medidas cautelares de prohibición de celebrar actos y contratos sobre esos medicamentos, además de interponer demandas por competencia desleal e infracción de patente. Con ello, señaló que tomaría acciones concretas contra quienes intentaran ingresar al mercado.
- **Suscripción de acuerdos privados:** En paralelo, un alto ejecutivo de Pfizer Chile contactó telefónicamente a gerentes generales de laboratorios que ya habían ingresado al mercado, ofreciéndoles la posibilidad de evitar litigios a cambio de la suscripción de un contrato de transacción parcial. Estos acuerdos permitían la comercialización de productos con Celecoxib, pero imponían el pago de regalías sobre un porcentaje de ventas netas y la renuncia al ejercicio de acciones futuras. Al menos un laboratorio aceptó dichos términos.

En suma, esta estrategia permitió a Searle extender los efectos de la exclusividad derivados de la patente primaria u original más allá de su vencimiento en el año 2014, restringiendo y entorpeciendo la entrada de competidores al mercado de medicamentos que contienen Celecoxib hasta la intervención de la FNE.

2. Requerimiento y acuerdo conciliatorio

Como consecuencia de la Investigación, el 8 de junio de 2016 la FNE interpuso un requerimiento por abuso de posición dominante ante el TDLC. El procedimiento a que dicha acción dio lugar concluyó a través de un acuerdo conciliatorio aprobado por el TDLC el 10 de noviembre del mismo año, mediante el cual se operacionalizó un paquete de remedios tendientes a reestablecer la competencia en el mercado. Específicamente, a través del acuerdo Searle se obligó a:

- i. Otorgar una licencia gratuita, no exclusiva, irrevocable y sublicenciable a cualquier competidor actual o potencial dentro del territorio de la República de Chile, para la elaboración, comercialización, distribución, uso, oferta de venta, venta o importación del producto, uso y procedimiento objeto de la patente secundaria.
- ii. Inhibirse de realizar actividades promocionales con profesionales médicos respecto de sus productos farmacéuticos denominados “segundas marcas” de Celecoxib, tales como VALDYNE® y CAPSURE®, por un lapso de dos años.
- iii. Inhibirse de ejercer cualquier acción administrativa o judicial en observancia de la patente secundaria.
- iv. Desistirse de las acciones judiciales ya presentadas, vinculadas a la patente secundaria.
- v. Poner término a los contratos de licencia onerosos sobre la patente secundaria suscritos hasta entonces.
- vi. Comunicar al público en general, distribuidores de medicamentos y farmacias la existencia del acuerdo conciliatorio y sus aspectos más relevantes.

De esta manera, la intervención permitió la incorporación efectiva de medicamentos bioequivalentes con principio activo Celecoxib tanto en el canal institucional público como en el privado, consolidando la apertura competitiva y asegurando mayores alternativas de acceso para los pacientes.

3. Beneficios de la intervención de la FNE en el mercado de fármacos que contienen Celecoxib

El presente análisis examina los beneficios de la intervención de la FNE en el mercado de fármacos que contienen el principio activo Celecoxib, considerando información proveniente de los canales institucional público² y *retail*³, los cuales en conjunto representaban aproximadamente el 94% del total del mercado en 2015⁴.

Para evaluar los beneficios de la intervención, se compara el escenario previo a la intervención de la FNE con el periodo posterior al otorgamiento de las licencias establecidas en el acuerdo conciliatorio. El análisis se estructura en tres dimensiones clave, que permiten evaluar el desempeño competitivo del mercado: (a) entrada de nuevos laboratorios y fármacos bioequivalentes; (b) evolución del precio del medicamento; y (c) beneficios para los consumidores de los canales *retail* e institucional público.

i. Cuestión preliminar: El período anterior y el período posterior a la intervención de la FNE

Un aspecto fundamental para calcular los beneficios de una intervención consiste en definir con precisión el punto de inflexión que separa el período *ex ante* del *ex post*, así como establecer los criterios utilizados para construir el escenario contrafactual, es decir, la proyección de cómo habría evolucionado el mercado en ausencia de dicha intervención.

En este caso, la definición del punto de inflexión constituye un ejercicio complejo, toda vez que la intervención de la FNE orientada a resguardar la competencia en este caso, se compone de una secuencia de hitos capaces de afectar por sí tanto la estructura del mercado como el comportamiento de la empresa investigada. En primer término, el inicio

² Los datos utilizados para el canal institucional público provienen del portal www.mercadopublico.cl. Se consideraron todas las licitaciones públicas adjudicadas que registran en la línea de adquisición y en la columna "ONU Producto" la referencia a Celecoxib, restringiendo el análisis a aquellas partidas cuyo formato farmacéutico corresponde a cápsulas, comprimidos y unidades, para el período 2009–2024.

Es importante destacar que todos los análisis presentados en este documento excluyen el canal institucional privado, entendido como aquel que comprende las adquisiciones realizadas por clínicas, centros médicos y otras entidades de salud que no forman parte de la red pública. En consecuencia, los resultados aquí expuestos no incorporan los efectos ni volúmenes de compra asociados a dicho segmento del mercado.

³ Los datos utilizados para el canal *retail* provienen de diferentes bases de datos de IQVIA (anteriormente IMS Health). Estas bases de datos incluyen información sobre las ventas minoristas de las tres principales cadenas de farmacias del país, además de farmacias independientes y droguerías seleccionadas. Para el análisis se empalmaron cinco bases de datos utilizando como criterios de vinculación el nombre o marca comercial del medicamento, su formato de venta y la concentración (mg), obteniéndose así una base consolidada que abarca el período 2009–2024.

⁴ Elaboración propia en base a la información de la Investigación Rol 2305-14 FNE.

de la investigación por parte de la FNE podría haber generado efectos disuasorios sobre la empresa investigada, por ejemplo, condicionando su decisión de suscribir contratos de transacción parcial con laboratorios genéricos y/o de disminuir la litigiosidad para hacer valer los derechos de propiedad industrial sobre la patente secundaria. En segundo lugar, la interposición del requerimiento de la FNE en contra de Searle ante el TDLC representa una acción concreta de la autoridad capaz de reforzar los efectos disuasorios iniciales. Por último, la conciliación alcanzada constituye el hito que puso término al litigio y permitió remover de manera permanente las barreras artificiales de entrada al mercado del Celecoxib, otorgando certeza en cuanto a que el actuar de los laboratorios competidores de Searle se ajustaba a derecho.

Atendido lo anterior, se ha optado por considerar los años 2015 y 2016 (en que se desarrollaron los hitos del caso, que culminan con la aprobación del acuerdo conciliatorio) como el período en que se desenvuelve la intervención de la FNE, excluyéndolos íntegramente de la cuantificación de los beneficios de esta última⁵. De acuerdo con ello, se definen los siguientes escenarios:

- El **Periodo Pre-Intervención (2009-2014)**: Etapa en la que Pfizer mantenía una posición monopólica en el mercado del Celecoxib.
- El **Periodo Post-Intervención (2017-2024)**: Etapa posterior a la aprobación del acuerdo conciliatorio suscrito entre la FNE y Searle, caracterizada por la entrada de nuevos laboratorios y el consiguiente aumento de la competencia.

ii. Efectos y beneficios generados a partir de la intervención

a) Entrada de nuevos laboratorios y fármacos bioequivalentes

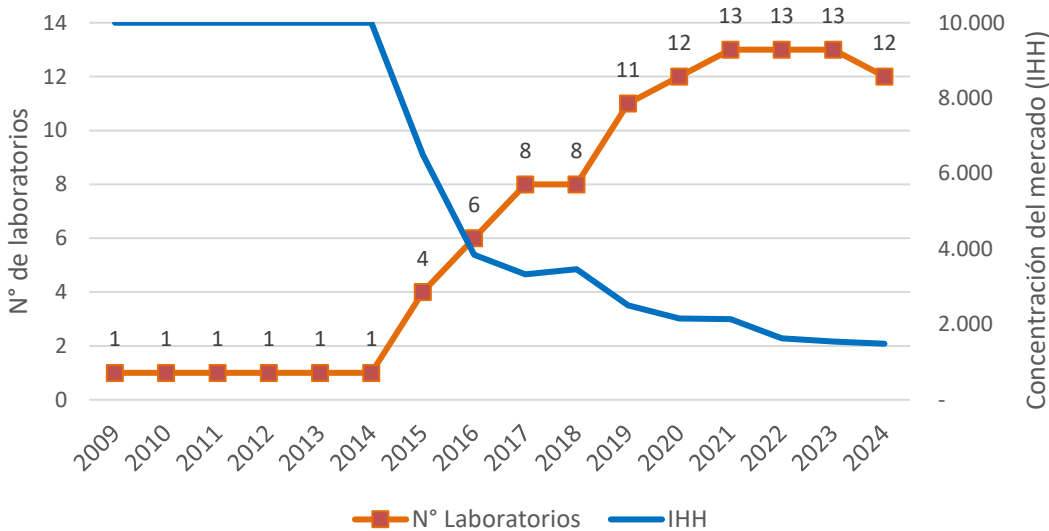
De conformidad con las normas de propiedad industrial, una patente de invención otorga a su titular la exclusividad para producir, vender o comercializar, en cualquier forma, el producto o procedimiento protegido y, en general, realizar cualquier otro tipo de explotación comercial del mismo hasta su fecha de vencimiento.

⁵ Cabe señalar que, con anterioridad, esta Fiscalía presentó resultados preliminares exclusivamente para el canal institucional, los cuales fueron incluidos en la contribución presentada con ocasión del Foro Latinoamericano y del Caribe de Competencia de la OCDE realizado en Asunción, Paraguay, en octubre de 2025, titulada *“Competition in the Healthcare Sector – Note by Chile”*. Dichos resultados corresponden a un escenario alternativo de cálculo de beneficios, que toma como punto de inflexión el año 2016, coincidente con la presentación del requerimiento por parte de la FNE y la aprobación del acuerdo conciliatorio por el TDLC.

En el caso analizado, el producto CELEBRA® de Pfizer mantuvo su posición monopólica en Chile hasta el año 2014 en el mercado de fármacos que contienen el principio activo Celecoxib. Posteriormente, una vez concedida la patente secundaria, ingresaron al mercado los laboratorios Saval, Synthon y Grunenthal; en el primer caso, mediante la celebración de un contrato de licenciamiento oneroso con Pfizer, y disputando la validez de dicha patente, en los dos restantes.

Sin embargo, tras la intervención de la FNE se observa un aumento significativo en la entrada de nuevos laboratorios, acompañado de una mayor desconcentración del mercado. El Gráfico N° 1 evidencia esta evolución, mostrando el paso de un mercado monopólico con un único oferente hasta el año 2014, a un mercado competitivo con 12 laboratorios en el año 2024, resultado directo de la acción de la FNE.

Gráfico N° 1: Cantidad de laboratorios y concentración del mercado canal *retail*



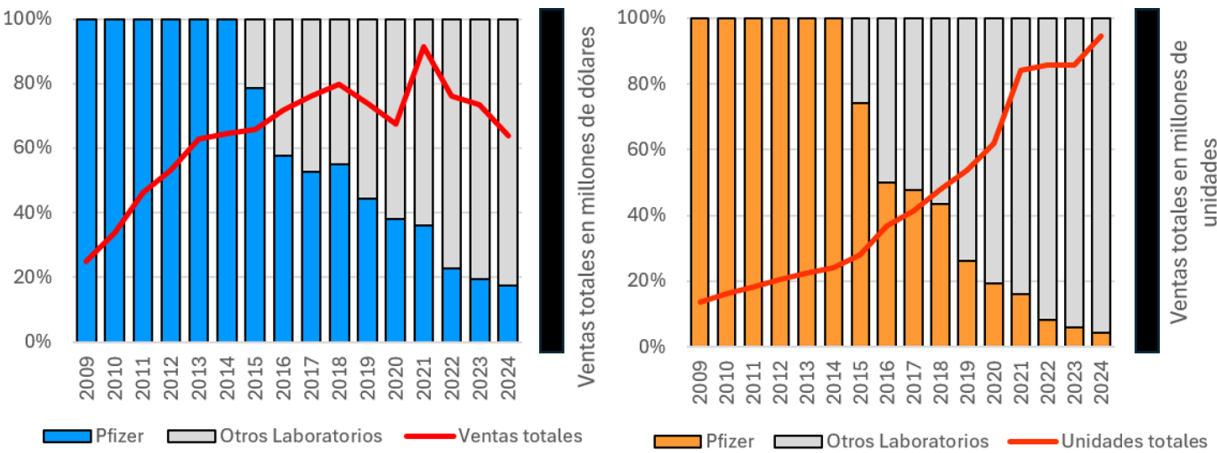
Fuente: Elaboración propia en base a datos de IQVIA.

El Índice de Herfindahl-Hirschman (“IHH”) evidencia una transformación sustantiva en la estructura competitiva del mercado de productos farmacéuticos que contienen el principio activo Celecoxib. Durante el período 2009–2014, el mercado presentaba una configuración monopólica, con un único oferente. Posteriormente, hacia el año 2017, el mercado pasó a clasificarse como altamente concentrado y, finalmente, alcanzó un nivel de concentración inferior a 1.500 puntos en el IHH, reflejando un mercado con baja concentración⁶.

⁶ La clasificación de los umbrales del IHH basada en la *Guía para el Análisis de Operaciones de Concentración Horizontales* de la Fiscalía Nacional Económica (FNE), disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2022/05/20220531.-Guia-para-el-Analisis-de-Operaciones-de-Concentracion-Horizontales-version-final-en-castellano.pdf>

La intervención de la autoridad no solo permitió el ingreso de nuevos agentes al mercado de medicamentos bioequivalentes de la marca CELEBRA®, sino que también fortaleció la competencia efectiva, permitiendo que estos nuevos oferentes desafiaron la posición de mercado de Pfizer, tal como se ilustra en el Gráfico N° 2.

Gráfico N° 2: Participación de mercado y ventas de Pfizer en el canal *retail* en millones de dólares (gráfico a la izquierda) y en millones de unidades (gráfico a la derecha)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de IQVIA.

Como resultado de la apertura del mercado, los nuevos laboratorios capturaron participación principalmente mediante el desvío de demanda desde el proveedor incumbente, Pfizer, ofreciendo alternativas bioequivalentes a precios más competitivos y generando incentivos para que los compradores optaran por estas versiones del principio activo. En otras palabras, la entrada de nuevos agentes aumentó la disponibilidad de opciones para los consumidores, lo que se tradujo en un aumento sustantivo en las unidades adquiridas y, como se analizará en el siguiente apartado, ejerció presión a la baja sobre los precios. Este proceso fomentó una mayor eficiencia en la asignación de recursos y contribuyó a que el mercado operara de manera más competitiva, beneficiando tanto a los pacientes como al sistema de salud en su conjunto.

b) Reducción significativa del precio del Celecoxib

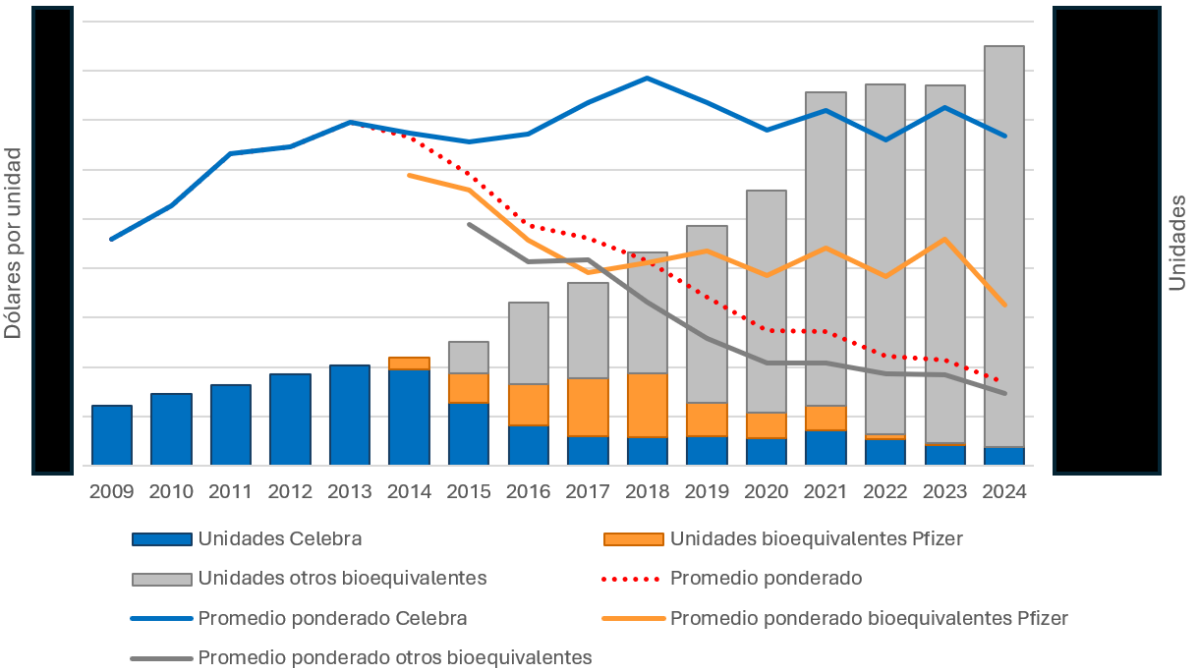
A continuación, se presentan las variaciones en los precios del Celecoxib en los canales *retail* e institucional público. Es importante destacar que existen diferencias significativas en cuanto a la modalidad de compra. El canal *retail* corresponde a formatos de venta minorista al consumidor final, generalmente en presentaciones de 10 a 30 comprimidos. Por su parte, el canal institucional público comprende adquisiciones de mayor volumen, realizadas principalmente vía licitación, por la Central de Abastecimiento del Sistema Nacional de Servicios de Salud (“CENABAST”), centros de salud públicos y municipalidades. En este

canal los volúmenes por transacción pueden alcanzar cifras muy elevadas, llegando incluso a superar los 100 millones de comprimidos.

En 2024, el canal *retail* concentró aproximadamente el 12% de las unidades vendidas (15,2 millones de unidades) mientras que el canal institucional público representó cerca del 88%, (116,9 millones de unidades). Sin embargo, en términos del valor transado, el canal *retail* aportó alrededor de 94% frente al 6% del canal institucional público. Estos antecedentes permiten dimensionar la relevancia de cada canal y contextualizar adecuadamente los análisis posteriores.

El Gráfico N° 3 muestra la evolución de los precios promedio ponderados⁷ y las unidades vendidas en el canal *retail* entre los años 2009 y 2024, distinguiendo entre el producto original CELEBRA®, los bioequivalentes de Pfizer y otros bioequivalentes. Durante el período 2009–2014, cuando CELEBRA® mantenía exclusividad, el precio promedio ponderado mostró un aumento sostenido hasta alcanzar USD\$[1 - 2] por comprimido.

Gráfico N° 3: Precios promedio ponderados Celecoxib y unidades vendidas canal *retail*



Fuente: Elaboración propia en base a datos de IQVIA.

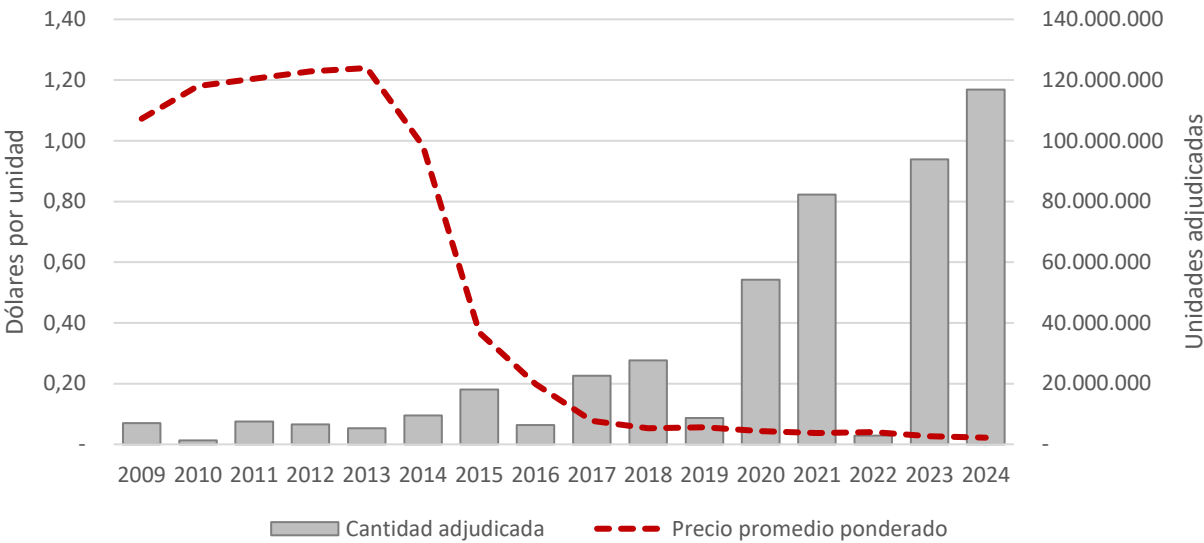
⁷ Los precios unitarios se calcularon como el cociente entre las ventas totales anuales y el número total de unidades vendidas en el mismo período.

Tras el inicio de la Investigación y la intervención de la FNE, los precios promedio ponderados comenzaron a disminuir de forma sostenida, mientras el volumen total de ventas aumentó significativamente. En efecto, el precio promedio ponderado del Celecoxib se redujo en 56%, de US\$1,24 a US\$0,54 por comprimido, al comparar el periodo Pre-Intervención con el periodo Post-Intervención, con caídas más marcadas en los bioequivalentes distintos de Pfizer, cuyo precio promedio ponderado cayó de [0,5 - 1] a [0 – 0,5] dólares por comprimido entre los años 2017 y 2024. Cabe destacar que, tras perder la exclusividad, Pfizer intentó mantener su participación de mercado introduciendo sus propios bioequivalentes (como VALDYNE® y CAPSURE®). Sin embargo, esta estrategia no evitó la pérdida de cuota de mercado, dado que los nuevos entrantes ofrecieron precios significativamente más bajos y capturaron una porción creciente de la demanda. Este resultado confirma que la presión competitiva generada por la apertura del mercado fue suficiente para limitar el poder de mercado de Pfizer y consolidar un escenario de mayor competencia y eficiencia en precios.

En el caso del canal institucional público, los oferentes incluyen no solo laboratorios, sino también distribuidores mayoristas que participan en estas licitaciones. Por esta razón, en este caso, no es posible diferenciar los precios por laboratorio o marca, siendo el principal indicador un único precio promedio ponderado de las licitaciones adjudicadas.

El Gráfico N° 4 evidencia dos etapas claramente diferenciadas: el Período Pre-Intervención, caracterizado por precios elevados y baja intensidad competitiva, con valores unitarios promedio de US\$1,13 por comprimido; y el Período Post-Intervención, marcado por una reducción abrupta y sostenida de los precios tras la entrada de múltiples oferentes, habilitada por la eliminación de las barreras legales derivadas de la patente secundaria.

Gráfico N° 4: Precios ponderados Celecoxib y unidades vendidas canal institucional público



Fuente: Elaboración propia en base a Mercado Público⁸.

La intervención de la FNE permitió el cese de las prácticas anticompetitivas y, en consecuencia, la apertura del mercado. Como resultado, los precios de adjudicación de Celecoxib disminuyeron significativamente, estabilizándose en torno a los 4 centavos de dólar por comprimido, lo que representa una reducción del 97% entre ambos periodos de evaluación.

En síntesis, la diversificación de la oferta produjo efectos positivos sobre la competitividad de la industria, generando una presión sostenida a la baja en los precios de venta del Celecoxib en los canales *retail* e institucional público. Estos resultados sugieren que la mayor variedad de alternativas disponibles fortaleció el proceso competitivo, contribuyendo a una formación de precios más eficiente y favorable tanto para consumidores como para los organismos públicos adquirentes.

Finalmente, cabe destacar la diferencia en la velocidad de ajuste de precios entre ambos canales tras la intervención. Estas divergencias responden a las estrategias de diferenciación implementadas por los laboratorios originales y los nuevos entrantes, con un efecto más marcado en el canal *retail*, donde los consumidores enfrentan productos con marcas, presentaciones y atributos percibidos como distintos. En contraste, en el canal institucional público la competencia se desarrolla principalmente en torno a un producto

⁸ Cabe señalar que el año de referencia se asigna conforme a la fecha de cierre de cada licitación. En consecuencia, pueden existir diferencias intertemporales asociadas al año de inicio del contrato y a su periodo de vigencia, generando que existan periodos con una baja adjudicación.

homogéneo basado en el principio activo, lo que favorece una convergencia de precios hacia un equilibrio competitivo más rápida y directa tras la entrada de nuevos oferentes.

c) Cuantificación de los beneficios de la intervención de la FNE en el mercado del Celecoxib

Conforme a lo anterior, la Tabla N° 1 presenta los principales indicadores de desempeño del canal *retail* e institucional público en los distintos escenarios, incluyendo montos totales transados, unidades vendidas o adjudicadas, precios promedio y, en el caso del canal institucional público, el número de licitaciones consideradas en la evaluación.

Tabla N° 1: Canales de venta y periodos de evaluación

		Pre-Intervención 2009-2014	Post-Intervención 2017-2024
Retail	Ventas totales USD	57.152.541	120.415.807
	Unidades vendidas	46.147.318	222.024.088
	Precio promedio USD	1,24	0,54
Institucional Público	Total adjudicado USD	42.187.975	14.356.708
	Unidades adjudicadas	37.290.653	409.092.227
	Precio promedio USD	1,13	0,04
	N° Licitaciones	3.024	1.550

Fuente: Elaboración propia.

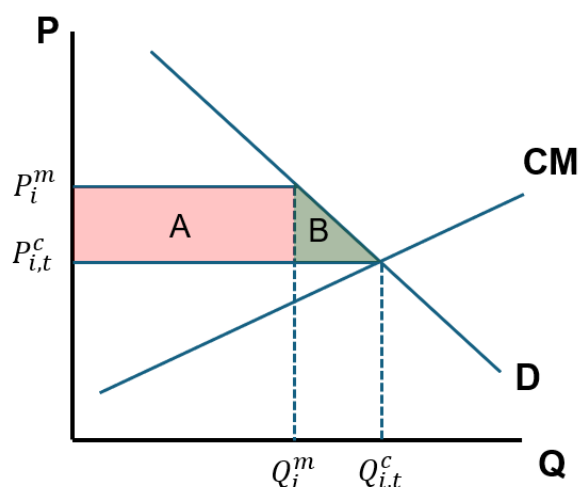
Como fue señalado anteriormente, la construcción del escenario contrafactual es fundamental porque permite describir la evolución hipotética del mercado en ausencia de la intervención de la autoridad, es decir, cómo habrían evolucionado los precios y las cantidades en ausencia de dicha acción.

Este ejercicio resulta especialmente relevante en un contexto de transición desde una estructura monopólica hacia un escenario competitivo. En condiciones de monopolio, la empresa maximiza sus beneficios fijando el nivel de producción donde el ingreso marginal se iguala al costo marginal, lo que se traduce en precios más elevados, una menor cantidad transada y una pérdida irrecuperable de eficiencia (o “*deadweight loss*”). En contraste, bajo un esquema competitivo disminuye la capacidad de ejercer poder de mercado, lo que conduce a precios cercanos al costo marginal y a un aumento eficiente de la producción, generando mayores beneficios sociales y un mejor acceso para los consumidores.

En el caso del Celecoxib, la cuantificación de los excedentes requiere distinguir entre la evolución natural del mercado y los efectos atribuibles a la mayor competencia generada por la intervención. En particular, el ingreso de nuevos laboratorios -resultado que

difícilmente habría ocurrido en ausencia de dicha acción- redujo las rentas asociadas al poder de mercado previo y corrigió las ineficiencias derivadas de la menor producción monopólica. De este modo, la medición del cambio en los excedentes busca reflejar de manera razonable el incremento de bienestar atribuible a la intervención, considerando las dinámicas propias del mercado, según se muestra en el gráfico a continuación.

Gráfico N° 5: Representación conceptual de los beneficios capturados por los consumidores



Fuente: Elaboración propia.

La cuantificación de los beneficios derivados de la intervención se realiza calculando el cambio en el excedente del consumidor, incluido el Estado, el cual puede descomponerse en dos elementos principales:

- Transferencia de excedente (Área A): Cuando un mercado transita desde una situación monopólica hacia un entorno más competitivo, una parte relevante del beneficio para los consumidores proviene de una transferencia de rentas desde los productores hacia los consumidores. Esta transferencia corresponde a la diferencia entre el precio monopolístico y el precio competitivo, evaluada en la cantidad monopolística. Se trata de un beneficio redistributivo, más que una eficiencia adicional, que refleja la pérdida de poder de mercado de la firma monopólica en favor de los consumidores.
- Pérdida irrecuperable de eficiencia (Área B): Conocida también como “*deadweight loss*”, corresponde a la pérdida de bienestar social que se genera cuando la cantidad transada en el mercado se sitúa por debajo de la cantidad eficiente desde el punto de vista social. Representa el valor de las transacciones que habrían generado beneficios tanto para consumidores como para productores, pero que no ocurren

debido a una distorsión del mercado, como el poder monopólico. La intervención corrige esta ineficiencia, permitiendo capturar dicho bienestar adicional.

Con todo, la aproximación a los beneficios de la intervención se realizó utilizando las siguientes fórmulas⁹:

Cuando $Q_{i,t}^c > Q_i^m$

$$A = \sum_{i \in \{Canal\}} \sum_{t=2017}^{2024} [(P_i^m - P_{i,t}^c) * Q_i^m]$$

$$B = \sum_{i \in \{Canal\}} \sum_{t=2017}^{2024} \frac{(P_i^m - P_{i,t}^c) * (Q_{i,t}^c - Q_i^m)}{2}$$

Cuando $Q_{i,t}^c < Q_i^m$

$$A = \sum_{i \in \{Canal\}} \sum_{t=2017}^{2024} [(P_i^m - P_{i,t}^c) * Q_{i,t}^c]$$

$$B = 0$$

Donde:

- *Canal* corresponde a: (i) canal *retail*; y (ii) canal institucional público.
- P_i^m corresponde al precio monopólico, calculado como el precio promedio ponderado del Celecoxib durante el periodo Pre-Intervención para el canal i .
- $P_{i,t}^c$ corresponde al precio competitivo, calculado como el precio promedio ponderado del Celecoxib en el canal i para el año t .
- Q_i^m corresponde a las unidades vendidas o adjudicadas del Celecoxib bajo condiciones monopólicas, calculadas como el promedio de unidades del periodo Pre-Intervención para el canal i .
- $Q_{i,t}^c$ corresponde a las unidades vendidas o adjudicadas del Celecoxib bajo condiciones competitivas en el canal i para el año t .

⁹ La condición $Q_{i,t}^c < Q_i^m$ se verifica solo una vez, en el año 2022, correspondiente al canal institucional público.

Adicionalmente, y en atención a la tendencia observada en la demanda del canal *retail*, se incorpora un escenario complementario en la estimación de la pérdida irrecuperable de eficiencia denominado \hat{B} . Este escenario utiliza una demanda hipotética para el periodo entre el año 2015 y el año 2024, proyectada a partir de la tasa de crecimiento promedio anual de las unidades vendidas durante el periodo Pre-Intervención, utilizando la siguiente fórmula:

$$\hat{B} = \sum_{i \in \{Canal\}} \sum_{t=2017}^{2024} \frac{(P_i^m - P_{i,t}^c) * [(Q_{t-1}^c * (1 + \Delta Q)) - Q_i^m]}{2}$$

Donde:

- ΔQ corresponde crecimiento promedio anual de las unidades vendidas durante el periodo Pre-Intervención (12% anual).
- Q_{t-1}^c corresponde a la estimación de unidades vendidas o adjudicadas del Celecoxib del periodo anterior al aplicar ΔQ .

Con base en los componentes del excedente del consumidor previamente definidos, la Tabla N° 2 resume los beneficios atribuibles a la intervención de la FNE para el periodo Post-Intervención.

Tabla N° 2: Beneficios estimados en millones de dólares

	Periodo 2017-2024 MM USD				
	A	B	B^	A+B	A+B^
Canal retail	39,8	57,4	38,1	97,2	77,9
Canal institucional	50,4	199,0	-	249,4	-
Beneficios totales				346,6	

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados muestran que, en el caso del canal *retail*, los beneficios estimados para el período 2017–2024 asociados a la transferencia de excedentes desde el productor hacia los consumidores ascienden a US\$39,8 millones. A ello se suman los beneficios derivados de la reducción de la pérdida irrecuperable de eficiencia, los cuales se estiman entre US\$38,1 millones y US\$57,4 millones, dependiendo de la función de demanda utilizada para el periodo Post-Intervención. En conjunto, los beneficios totales para este período se sitúan en un rango de US\$77,9 millones y US\$97,2 millones, lo que equivale a un ahorro anual para los consumidores particulares de entre US\$9,7 millones y US\$12,1 millones respectivamente.

En el canal institucional público, los beneficios asociados a la transferencia de excedentes ascienden a US\$50,4 millones, mientras que los beneficios en el excedente del consumidor

derivados de la reducción de la pérdida irrecuperable de eficiencia alcanzan US\$199 millones. En conjunto, los beneficios del periodo Post-Intervención suman US\$249,4 millones, lo que equivale a un ahorro anual para el Estado de US\$31,2 millones.

Al considerar conjuntamente los canales *retail* e institucional público, los beneficios totales derivados de la intervención de la FNE -tanto por transferencia de excedentes como por reducción de la pérdida irrecuperable de eficiencia- ascienden a US\$346,6 millones durante el período 2017–2024. Este monto equivale a un ahorro anual promedio de US\$43,3 millones. Asimismo, si el horizonte de evaluación se extiende hasta 2029, año en que habría expirado la patente secundaria impugnada, los ahorros proyectados para ambos canales ascenderían a US\$563,2 millones¹⁰. Cabe señalar que estas estimaciones no incluyen los beneficios potenciales del canal institucional privado, respecto del cual no se dispone de información completa.

Con todo, resulta relevante destacar el rol que cumple la información en las decisiones de compra de los consumidores. En el canal *retail*, la evidencia muestra que, incluso después de la intervención de la FNE, una proporción significativa de consumidores continúa optando por el producto original o por un bioequivalente de marca, en lugar del bioequivalente más económico disponible. Este comportamiento refleja la persistencia de asimetrías de información y sesgos conductuales que limitan la capacidad de los consumidores para aprovechar plenamente los beneficios de un mercado más competitivo.

En línea con la recomendación formulada por esta FNE en el Estudio de Mercado de Medicamentos, relativa a la obligación de dispensar o entregar al consumidor por defecto el medicamento bioequivalente más económico dentro de la categoría de medicamento clínico recetado¹¹, es posible estimar los beneficios no internalizados por los consumidores en el canal *retail*. Dichos beneficios se calculan a partir de la diferencia entre el precio de cada producto (original o bioequivalente) y el precio del bioequivalente más barato disponible durante el período analizado. En este caso particular, la dispensación sistemática del bioequivalente más económico habría permitido generar un ahorro adicional para los consumidores de US\$98,5 millones en el período 2017–2024.

¹⁰ En base al ahorro promedio anual estimado de la Tabla N° 2, multiplicados por 13 años de evaluación.

¹¹ FNE (2020). Estudio de Mercado sobre Medicamentos (pp. 238 y siguientes). Disponible en: <https://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2020/01/Informe-Final.pdf>.

4. Conclusión

El análisis comparativo entre el escenario previo y posterior a la intervención de la FNE evidencia un cambio sustantivo en la dinámica competitiva del mercado de Celecoxib, tanto en el canal *retail* como en el institucional público. La actuación de la Fiscalía tuvo efectos significativos sobre los precios y la estructura de oferta, contribuyendo a una reducción sostenida de los valores unitarios y a una ampliación del acceso a medicamentos bioequivalentes.

En conjunto, considerando ambos canales, se estima que la intervención de la FNE ha generado beneficios totales que alcanzan US\$346,6 millones para el período 2017–2024, lo que equivale a beneficios anuales promedio de US\$43,3 millones. Si el período de evaluación se extendiera hasta 2029, año en que habría expirado la patente secundaria, los beneficios totales proyectados alcanzarían US\$563,2 millones.

El análisis confirma, además, la relevancia del nivel de información en las decisiones de compra de medicamentos. En línea con los hallazgos del Estudio de Mercado de Medicamentos de la FNE, persisten asimetrías de información y sesgos conductuales que limitan la captura plena de beneficios por parte de los consumidores. En el segmento *retail*, cerca del 5% de los consumidores continúa adquiriendo el producto original o el bioequivalente de marca en lugar del bioequivalente más económico disponible, lo que implica beneficios no internalizados por los consumidores estimados en US\$98,5 millones para el período 2017–2024.

La evaluación ex post del caso Celecoxib demuestra cómo la política de competencia protege a los usuarios y optimiza la eficiencia, tanto en el consumo particular como en el gasto público. Este resultado refuerza la importancia de contar con una autoridad independiente, técnica y activa en la defensa de la libre competencia, capaz de corregir distorsiones generadas por prácticas anticompetitivas en beneficio inmediato y cuantificable de los consumidores y del Estado.

Finalmente, esta experiencia subraya la relevancia de la colaboración interinstitucional. La investigación llevada a cabo por la FNE implicó un desafío técnico, al requerir un análisis detallado de aspectos sustantivos de propiedad industrial discutidos durante la tramitación de la patente secundaria. Este resultado fue posible, en buena medida, gracias al apoyo del Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INAPI), lo que permitió alcanzar un desenlace virtuoso para los consumidores y el Estado.