



El mercado Farmacéutico en Japón

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Tokio

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



14 de noviembre de 2018
Tokio

Este estudio ha sido realizado por
Carlos Arroita Martínez

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Tokio.

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 060-18-042-8



La industria farmacéutica desarrolla, produce mediante procesos químicos y comercializa las licencias de los fármacos para su uso como medicamentos. Las compañías farmacéuticas pueden comprar y vender **marcas** (productos innovadores) o **genéricos**; estos últimos son medicamentos con las mismas características farmaquímicas que otros cuya patente haya caducado.

El presente estudio tiene por objeto analizar el mercado de los medicamentos innovadores y genéricos en Japón. Se pretende dar una visión lo más específica posible del sector, de forma que los potenciales exportadores españoles puedan evaluar sus posibilidades de éxito en este mercado.

Según un informe publicado por *IQVIA Institute for Human Data Science (2018 and Beyond: Outlook and Turning Points)*¹ El sector farmacéutico **japonés** representa el **tercer mayor mercado del mundo** (solo por detrás de Estados Unidos y China), con una **cuota de mercado mundial del 7,4%** y unas ventas anuales de aproximadamente **84.800 millones de dólares americanos** en 2017. Las previsiones que hace dicho informe para el año 2022 es que el mercado japonés se situara en un valor entre los 85.000 – 89.000 millones de dólares.

En Japón un **95%** de la facturación corresponde a **medicamentos que solo se venden con receta médica** y tan solo el 5% a medicamentos conocidos como OTC (*Over The Counter* por sus siglas en inglés, que son aquellos medicamentos que no requieren de receta médica para su adquisición).

Las empresas farmacéuticas locales muestran una fuerte competencia en este sector: En el top-50 del ranking mundial de facturación de las empresas farmacéuticas se encuentran 10 grandes compañías japonesas (***Takeda, Astellas Pharma, Daiichi Sankyo, Otsuka, Eisai, Chugai Pharmaceutical, Sumitomo Dainippon Pharma, Mitsubishi Tanabe Pharma Y Ono Pharmaceutical***) que son internacionalmente reconocidas².

A pesar de esta presencia global de las empresas japonesas en el mercado farmacéutico, Japón es un mercado que **muchas empresas extranjeras han logrado abordar**, entre las cuales cabe destacar *Pfizer, MSD, Roche, Novartis Pharma, Glaxo Smith Kline, Sanofi*, etc.

Según los últimos datos publicados (en 2018) por la *Japan Pharmaceutical Manufacturer Association*, cerca de un **23% de la facturación del sector farmacéutico en Japón proviene de estas compañías extranjeras**. Si nos fijamos en los medicamentos NME (*New Molecular Entity*) aprobados en Japón, cabe destacar el incremento de la presencia de aquellos productos con origen extranjero en los últimos años. En 2016 los medicamentos NME de origen extranjero alcanzaron el **72%**, mientras que los medicamentos de origen japonés representaron el 28%.

Además, Japón es un **país mucho más importador** que exportador; los valores de importación representaron en 2016 unos 2.924.116 millones de yenes, equivalentes a unos **22.000 millones de euros** (con el cambio medio de 2017, 126,7 yenes por euro). Mientras que la variación en los valores de exportación a lo largo de los últimos años se ha mantenido más o menos constante, si nos fijamos

¹ http://www.piapr.org/piapr/clientuploads/PRESENTATIONS/IQVIA_Institute_2018_and_Beyond.pdf

² Según datos de *EvaluatePharma*®. Mayo de 2017.

en las cifras de importación podemos observar que **en los últimos cinco años casi se han duplicado**.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Tamaño Total del Mercado	10.651.600	11.613.700	11.856.700	13.294.800	12.333.900	10.657.800
Producción Local Total	6.779.100	6.987.400	6.976.700	6.894.000	6.589.800	6.820.400
Exportaciones Totales	378.738	358.987	320.393	359.631	353.006	462.318
Importaciones Totales	1.522.579	1.725.019	1.940.705	2.138.232	2.213.971	2.924.116

Fuente: *Ministry of Health, Labour and Welfare*. Últimos datos publicados a agosto de 2018

En millones de yenes.

Tamaño total del mercado= Producción local total + Importaciones totales – Exportaciones totales

En cuanto a las principales partidas de exportación de España a Japón en 2017, los **medicamentos ocuparon la segunda posición del ranking**. A lo largo de estos últimos diez años **Japón** se ha convertido en uno de los principales países de destino de los productos farmacéuticos españoles.

Una de las principales tendencias que han caracterizado al mercado japonés durante los últimos años es la **creciente importancia de los productos innovadores**, para lo cual el Gobierno japonés está llevando a cabo varias iniciativas.

Por otra parte, el mercado farmacéutico japonés se ha caracterizado, tradicionalmente, por la baja presencia de medicamentos genéricos. Sin embargo, esta tendencia se ha ido revirtiendo durante los últimos años. En mayo de 2015 el Gobierno estableció el objetivo de que la cuota de medicamentos genéricos por volumen **alcance un 80% para el año 2020** (en el 2017 dicha cuota se situó en torno al 56%); dentro del marco de reformas económicas emprendidas por el gobierno de Shinzo Abe, se están introduciendo cambios legislativos para **fomentar el consumo de medicamentos genéricos**, con el objetivo de **recortar gastos en sanidad**, ya que, debido al **envejecimiento de la población japonesa**, el peso del gasto en sanidad es cada vez mayor en las cuentas del Estado.

El incremento de la demanda de medicamentos genéricos está haciendo que los fabricantes japoneses estén buscando **nuevos proveedores de ingredientes farmacéuticos** que puedan asegurar un **suministro estable** para dar respuesta a dicha demanda.



Según indica la última información publicada por la *JPMA*³ (*Japan Pharmaceutical Manufacturers Association*) las exportaciones desde España representaron (en 2015) en torno al 2,4% del mercado de medicamentos importados en Japón, lo que convierte a **España** en su **10º mayor proveedor**. España ya está bien posicionada como uno de los principales proveedores de medicamentos en Japón, y el mercado ofrece **oportunidades** para seguir incrementando el volumen de exportaciones.

Tradicionalmente el sistema de distribución japonés ha sido muy complejo, con varios niveles y, por lo tanto, costoso para las compañías extranjeras. El mercado japonés no es un mercado totalmente abierto al exterior. Subsisten todavía determinadas barreras visibles e invisibles que dificultan los esfuerzos de exportación de las empresas extranjeras.

Son numerosas las **barreras** que los fabricantes de medicamentos extranjeros han de afrontar para introducir sus productos en el mercado japonés, entre las cuales se pueden destacar: la **longitud y complejidad** de los canales de distribución, la condición de **exclusividad** que muchos importadores japoneses exigen a sus proveedores, las **barreras lingüísticas**, la dificultad de competir con los **precios** de los fabricantes de APIs (Active Pharmaceutical Ingredient) chinos, coreanos o indios, y el alto nivel de exigencia de la **normativa aplicable**.

En 2015, por primera vez, *CPhI Japan* fue considerada una Feria de Participación Agrupada, incluida dentro del Plan Sectorial, que contó con la financiación y el apoyo de ICEX España Exportación e Inversiones.

A pesar de la **limitada presencia de expositores españoles**, se ha podido mostrar el gran potencial que las empresas españolas tienen en este sector; y se ha observado que por parte de las empresas japonesas hay interés en la oferta española. Por lo tanto, se recomienda **aprovechar la coyuntura actual**, en la que se espera que el tamaño del mercado aumente de manera moderada debido al envejecimiento de la población japonesa, para que los proveedores españoles (especialmente los fabricantes de APIs y de medicamentos innovadores) impulsen su estrategia de penetración en el mercado japonés.

³ http://www.jpma.or.jp/about/issue/gratis/databook/2017/table.php?page=eng_p21-2

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece
ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar
la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es

