

El sector farmacéutico da prioridad a las inversiones en TI de atención de la salud para captar puntos de influencia

(Fuentes: IMS Institute for Healthcare Informatics y un artículo redactado por Michael Johnsen y publicado por Drug Store News)

Tres de cada cuatro compañías farmacéuticas están buscando derivar mayor valor del influjo de información sobre la salud que incluye datos médicos electrónicos “anonimizados” y otros datos del mundo real, según un informe emitido por el IMS Institute for Healthcare Informatics.

La encuesta del Instituto de encargados del sector farmacéutico de tomar decisiones sobre tecnología informática (TI), comercialización, ventas, operaciones y administración de 70 organizaciones a las que se les preguntó sobre sus planes actuales y futuros de emplear soluciones de TI, reveló que nuevas inversiones en aplicaciones comerciales de operaciones – como gestión de las relaciones con los clientes, medios sociales o soluciones de comercialización multicanales integradas – fueron citadas como una prioridad por más del 70% de los que respondieron a la encuesta. “Hacer realidad el beneficio pleno de las nuevas tecnologías será una prioridad para todas las compañías de ciencias biológicas a medida que los métodos de comercialización se vayan modificando como parte de las cambiantes demandas de los clientes y la creciente necesidad de eficiencia”, dijo Murray Aitken, director ejecutivo del IMS Institute for Healthcare Informatics. “Las aplicaciones específicas para la atención de la salud basadas en la nube, seguras y analíticamente poderosas rendirán enormes ventajas a estas organizaciones y finalmente a los pacientes y al sistema de atención de la salud en general”.

El estudio, titulado *Riding the Information Technology Wave in Life Sciences: Priorities, Pitfalls and Promise*, halló que las compañías farmacéuticas están cambiando enérgicamente sus enfoques tecnológicos para alinear actividades entre funciones, optimizar sus organizaciones y mejorar la efectividad y la agilidad de los equipos comerciales. Además, se están dedicando nuevas inversiones a permitir una mayor participación del paciente. En

La globalización, Omni-channel y el factor tiempo son fundamentales para la estrategia de Walgreens/Alliance Boots

(Fuente: Un artículo redactado por Michael Johnsen y publicado por Drug Store News)

“En febrero de 2015 empieza el plazo de seis meses en el que Walgreens puede ejercitar su opción de fusionarse a Alliance Boots”, dijo Stefano Pessina, presidente ejecutivo de la junta directiva de Alliance Boots y ex presidente de la junta directiva de la IFPW. La estrategia conjunta de las dos empresas de “crear la primera empresa mundial encabezada por farmacias y bienestar” dependerá de la continua expansión geográfica en mercados emergentes y de lo que significa ser un minorista internacional Omni-channel, algo que está evolucionando constantemente, expresa Johnsen.

Alliance Boots informó ingresos anuales de US\$39.200 millones en su ejercicio fiscal finalizado el 31 de marzo, lo que representó un aumento del 4,3%. Es un ingreso considerable, especialmente si se tienen en consideración los todavía existentes retos del

general, los que respondieron a la encuesta esperan seguir reduciendo costos en todos los aspectos de la industria y un 40% de ellos señaló recortes de más del 10% en sus organizaciones a lo largo de los próximos tres años.

Los sistemas integrados, citados por el 85% de los que respondieron a la encuesta como algo necesario para optimizar sus organizaciones comerciales, se consideran cada vez más como un medio para mejorar la velocidad del flujo de trabajo, eliminar las interpretaciones de datos en conflicto de los diferentes departamentos y reducir el costo de los equipos de vendedores que realizan transferencias de datos manualmente. Las compañías de ciencias biológicas están trasladando su almacenamiento primario de datos a la nube e invirtiendo en nuevas aplicaciones de ventas y comercialización. Debido a la índole sensible de los datos de atención de la salud, la adopción de tecnologías basadas en la nube por parte de las compañías farmacéuticas ha sido lenta, en comparación con otras industrias. Las organizaciones están observando los esfuerzos de proveedores de nube para acelerar el progreso del establecimiento y el mantenimiento de medios seguros que cumplan con los requisitos regulatorios para la obtención y el almacenamiento de información sobre la salud. El 70% de los participantes expresaron la necesidad de emplear aplicaciones de terceros basadas en la nube.

Nuevas aplicaciones móviles tanto para pacientes como para médicos se consideran cada vez más como elementos importantes para incrementar la participación en la atención de la salud. Cerca del 60% de los que respondieron a la encuesta calificaron las “apps” de pacientes como extremadamente o muy importantes para dirigirse a los desafíos comerciales, y un 69% calificó similarmente las “apps” de médicos.

Nuevas aplicaciones móviles tanto para pacientes como para médicos se consideran cada vez más como elementos importantes para incrementar la participación en la atención de la salud. Cerca del 60% de los que respondieron a la encuesta calificaron las “apps” de pacientes como extremadamente o muy importantes para dirigirse a los desafíos comerciales, y un 69% calificó similarmente las “apps” de médicos.

mercado y la preparación para la posible fusión con Walgreens en febrero, indica Johnsen.

“En los últimos 12 meses una gran parte de nuestro tiempo de administración ha estado dedicado a nuestra asociación con Walgreens, [incluyendo] nuestro programa de sinergia estratégica, nuestra preparación para nuestra fusión y a lidiar con la pesada carga de requisitos de información sumamente complejos”, dijo Pessina. “No obstante, hemos dedicado recursos y energía considerables a acelerar nuestra expansión internacional, especialmente a las fusiones y adquisiciones en mercados emergentes, como la transacción que anunciamos la semana pasada en México y en Chile”, expresó.

En lo referente a la división de ventas mayoristas de Alliance

(continúa en la página 2)

Walgreens/Alliance Boots...(cont.)

Boots, el futuro es sobre expandir asociaciones internacionales, dijo Pessina. “Ser mundial es importante en muchos sectores comerciales”, explicó. “Es por eso que tuvimos la visión y el valor de entrar en nuestra asociación transformadora con Walgreens y nuestro acuerdo conjunto sin precedentes con AmerisourceBergen. Es por eso que estamos expandiéndonos geográficamente en los grandes mercados en desarrollo de Latinoamérica y de Asia. Estamos en un punto en nuestro ciclo en el que estamos reinventando nuestro modelo de negocios”, añadió Pessina. “Para Alliance Boots esto significa acelerar nuestro Omni-channel de salud y belleza, en rápida evolución, ofreciendo de manera integrada todavía más productos y servicios diferenciados dirigidos a cumplir con las conductas en rápida evolución de los clientes, así como sus expectativas relativas a las opciones, comodidad o servicios”.

Al igual que Walgreens, Alliance Boots está muy concentrado en proporcionar una experiencia minorista Omni-channel. “Como minorista Omni-channel estamos integrando Boots.com cada vez más a nuestros productos y servicios Boots centrales. La expansión geográfica y las ventas minoristas Omni-channel [son] principios fundamentales para la estrategia de crecimiento de la oferta de Alliance Boots, trayendo mayores niveles de accesibilidad y comodidad a nuestros clientes”, comentó George Fairweather, director del grupo financiero de Alliance Boots. “Gracias a ello, los ingresos de Boots.com aumentaron un 30% de un año a otro”, dijo. “Un 59% de nuestros pedidos se recogieron en las farmacias, lo que representa un aumento de 14 puntos porcentuales. Nuestra recogida al día siguiente a más tardar a las 2 de la tarde, que funciona en más de 2.300 farmacias Boots distribuidas por todo Reino Unido, es especialmente popular”.

“En lo referente al progreso de la fusión de Walgreens y Alliance Boots, hasta la fecha las sinergias totales están adelantadas”, dijo Pessina, “con un aumento del 18,5% en las ganancias atribuibles. Si bien todavía está en sus etapas iniciales, estamos muy complacidos con el progreso general del programa”, expresó. “Nuestra estrategia de crear la primera empresa mundial encabezada por farmacias y de bienestar en asociación con Walgreens es, creo, algo que se reconoce ampliamente como la manera correcta de avanzar. Esto se ve claramente en el realineamiento que está ocurriendo con creciente rapidez en nuestra industria, a medida que nuestros competidores siguen nuestro ejemplo”, señaló Pessina. “Ser global es cada vez más importante para muchos sectores comerciales, incluyendo el nuestro. Las medidas tomadas por el Grupo a lo largo de los últimos dos años, especialmente nuestra asociación transformativa con Walgreens, nuestro acuerdo conjunto con AmerisourceBergen, nuestra expansión geográfica en Latinoamérica y Asia y todo el trabajo que hemos realizado para desarrollar nuestras marcas están permitiendo que el Grupo avance en su cometido de convertirse en el líder indiscutido de las farmacias minoristas y de las ventas de productos farmacéuticos al por mayor”.

Las ventas minoristas Omni-Channel son la evolución de las ventas minoristas de canales múltiples, más concentrada un enfoque de la experiencia del consumidor que abarca todos los canales de compras disponibles, es decir dispositivos móviles con acceso a Internet, computadoras, tiendas, televisión, radio, ventas directas por correo, catálogos y demás. Los minoristas están cumpliendo con las nuevas exigencias de los clientes empleando software especializado en estrategia de cadena de suministro.

Noticias Resumidas...

◆ El mayorista farmacéutico y proveedor de servicios de atención de la salud **McKesson Corp.** (de EE UU) informó que sus recaudaciones aumentaron un 25% en el 4º trimestre de su ejercicio fiscal (a US\$38.100 millones) y recaudaciones de US\$137.600 millones (+12,7%) en su ejercicio fiscal finalizado el 31 de marzo. Las ganancias GAAP del año entero por acción diluida proveniente de operaciones continuas ascendieron a US\$5,83 (+3,7%).

◆ **Toho Holdings**, un destacado mayorista japonés, informó ventas netas consolidadas de ¥1.189.000 (US\$11.700 millones) y un ingreso neto de ¥10.400 millones (US\$102,7 millones) en su ejercicio fiscal finalizado el 31 de marzo. Además, como expresión de gratitud hacia sus accionistas, Toho Holdings incluirá ¥4 (US\$0,04) por acción en su próximo dividendo ordinario para conmemorar el 5º aniversario de la conversión de la empresa a una compañía matriz.

◆ El grupo **PHOENIX**, un mayorista, minorista y proveedor de logística europeo con sede en Alemania, informó un aumento del 2,7% en sus ingresos, a €21.800 millones/ US\$29.900 millones, en su ejercicio fiscal finalizado recientemente. El desempeño se atribuyó a mayores ingresos en Finlandia, Italia, los Países Bajos, Serbia, Eslovaquia y Alemania (el mayor mercado), donde la compañía logró adquirir tajadas de mercado significativas. El desempeño total de operaciones (que incluyó ingresos y cobranzas de servicios) aumentó en un 2,6%, a €25.900 millones / US\$35.500 millones. El EBITDA se redujo a €440,5 millones/ US\$603,5 en el año a causa de una reducción del ingreso en Alemania, de los efectos de los tipos cambiarios y de los costos de reestructuración.

◆ **IMS Health** adquirió **Forcea**, un destacado proveedor belga de aplicaciones de inteligencia comercial y analíticos, para incrementar la capacidad administrativa de hospitales y organizaciones de ciencias biológicas del mundo entero. Los términos financieros de la transacción no fueron revelados.

◆ El mayorista y proveedor de servicios de atención de la salud estadounidense **AmerisourceBergen Corporation** eligió al presidente de la junta directiva y presidente ejecutivo de **Walgreens, Gregory D. Wasson**, miembro de su junta directiva, con vigencia inmediata. La elección del Sr. Wasson expandió la junta directiva de la empresa a 11 miembros. Walgreens tenía derecho a que se designara un miembro de su junta directiva a la junta directiva de de AmerisourceBergen a como parte de la relación estratégica que la compañía formalizó con Walgreens y Alliance Boots GmbH en marzo de 2013.

◆ **Abbott** adquirirá la compañía farmacéutica latinoamericana **CFR Pharmaceuticals** en una transacción valorada en US\$3.300 millones. La adquisición convertirá a Abbott en una de las 10 compañías farmacéuticas principales de Latinoamérica, más que duplicando su presencia de genéricos de marca en la región.

◆ **Takeda**, la mayor firma farmacéutica de Asia, espera que sus utilidades de operaciones del año aumenten en un 8%, a ¥150.000 millones (US\$1.470 millones), a consecuencia de sus medidas recientes de eficiencia de costos y de la presentación de nuevos productos. Según se espera, los ingresos de Takeda correspondientes a su ejercicio fiscal en curso ascenderán en un 2%, a ¥1.730.000 (US\$17.100 millones).

◆ **Dr. Reddy's Laboratories** (de la India) indicó que sus ventas anuales correspondientes a su ejercicio fiscal finalizado el 31 de

(continúa en la página 3)

Noticias resumidas...

marzo ascendieron a US\$2.200 millones, lo que representa un aumento del 14%. La compañía lanzó 54 productos genéricos y presentó inscripciones mundiales de 51 productos nuevos y 61 archivos maestros de fármacos en su ejercicio fiscal de 2014. Asimismo, la compañía anunció que Satish Reddy fue nombrado presidente de la junta directiva. Anteriormente Reddy fue vicepresidente, director administrativo y funcionario principal de operaciones. GV Prasad seguirá siendo presidente ejecutivo de Dr. Reddy's y proporcionará liderazgo a la empresa en capacidad ejecutiva. También ha sido nombrado copresidente de la junta directiva y director administrativo.

♦ El tribunal superior de *Andhra Pradesh*, de la India, anunció que paralizó la fusión propuesta **Sun** y **Ranbaxy** a causa de alegaciones de posible información privilegiada. Ciertos inversionistas de la India solicitaron al tribunal que la Comisión de Valores y Bolsas de la India, así como bolsas locales, estudien el tema.

♦ El mayorista, minorista y compañía de productos especializados brasileño **Profarma** informó ingresos consolidados de R\$976,6 millones (US\$44 millones) y un EBITDA de R\$11.9 millones (US\$5,4 millones) en su primer trimestre. Las reducciones del EBITDA y las recaudaciones netas de la empresa en ese período se atribuyeron a la consolidación de los resultados de la adquisición reciente de la cadena de farmacias Drogasmil/Farmalife y a la deuda relacionada con ésta y otras adquisiciones. Profarma está rediseñando las farmacias de la cadena y mejorando el equipo administrativo, y espera abrir entre 33 y 37 farmacias en los próximos 12 meses.

(Fuentes: *AmerisourceBergen*, *Drug Store News*, *IMS*, *PHOENIX Group* y *Toho Holdings*)