

## El realineamiento del liderazgo de Celesio

(Fuente: Comunicado de prensa de Celesio)

La Junta de Supervisores de Celesio AG (“Celesio”) – un mayorista y minorista de productos farmacéuticos y proveedor de servicios internacional con sede Stuttgart, Alemania, y una filial de McKesson Corporation, nombró a Marc Owen presidente de su junta administrativa, a partir del 16 de julio de 2014. Owen sucederá a Marion Helmes, que en la actualidad es portavoz de la junta administrativa y funcionaria financiera principal de Celesio. Helmes continuará en su capacidad de portavoz de la junta administrativa y funcionaria financiera principal hasta el 15 de julio de 2014 y será asesora de Celesio por un período de tiempo breve posterior para apoyar la transición al nuevo liderazgo. Esta decisión fue tomada por acuerdo mutuo.

La junta de supervisores decidió además que Alain Vachon, vicepresidente y funcionario financiero principal de McKesson U.S. Pharmaceutical, pasará a ser el nuevo funcionario financiero principal de Celesio a partir del 16 de julio de 2014. Martin Fisher, funcionario principal de operaciones de Celesio, renunció a su puesto a partir del 22 de mayo de 2014. Hermes se desempeñará como funcionaria principal de operaciones hasta el 15 de julio de 2014.

“Me complace muchísimo anunciar el nombramiento de Marc Owen como presidente de la junta administrativa”, dijo John H. Hammergren, presidente de la junta de supervisores de Celesio

y presidente ejecutivo de McKesson Corporation. “Marc es uno de los líderes y estrategas más talentosos de la industria de la atención de la salud. Con su amplia experiencia en todos los sectores de la atención de la salud, unida a sus profundos conocimientos del mercado europeo, Marc está ampliamente cualificado para liderar a Celesio a medida que se convierte en parte de McKesson e inicia este gran capítulo de su historia”.

“Deseo agradecer a Marion [la Dra. Helmes] por su liderazgo en los últimos nueve meses y su rol en asegurar que hubiera una transición sin problemas”, añadió Hammergren. “Marion tuvo una participación importante en la adquisición de Celesio y en impulsar un progreso significativo en las iniciativas estratégicas principales de Celesio, incluyendo la Red de Farmacias Europeas. Le deseo un gran éxito en sus actividades futuras”.

“Me siento muy orgullosa de haber ayudado de realizar esta operación, que hace que Celesio sea parte de una importante empresa global y que presenta enormes oportunidades de crecimiento para beneficio de los accionistas, los empleados y los clientes”, dijo la Dra. Holmes.

En la actualidad Marc Owen es presidente de McKesson Specialty Health, una división de McKesson Corporation que distribuye fármacos de oncología y otras especialidades a médicos y a otros profesionales de la salud en toda la América del Norte.

(continúa en la página 2)

## Es probable que el comercio electrónico farmacéutico en China aumente y cambie la industria

(Fuente: Un artículo redactado por Cai Xiao y Zhu Wenqian y publicado por China Daily)

El comercio electrónico farmacéutico se acelerará dentro de poco en China y pasará a ser un importante canal de distribución para el sector a medida que se desarrolle, dijeron los expertos. A medida que “maduren las condiciones del sector, creemos que el comercio electrónico se convertirá en el tema principal de la distribución farmacéutica y que podrá tener un profundo impacto sobre toda la cadena de distribución de productos farmacéuticos”, dijo Ji Xuwo, un analista del mercado de atención de la salud de la división de UBS Securities en Beijing.

La Dirección Estatal de Alimentos y Fármacos expresó recientemente en una declaración que los operadores de ventas de medicamentos en línea pueden vender medicamentos de receta. “Calculamos que la posibilidad de vender medicamentos de receta expandiría el espacio de comercio electrónico de productos farmacéuticos de un mercado en línea de productos de venta libre de 200.000 millones de yuanes (\$32.380 millones) a un mercado de productos de venta libre y de receta de cerca de 1 billón de yuanes (US\$162.000 millones)”, dijo Ji.

Las farmacias de comercio electrónico tienen un enorme potencial de mercado gracias al mejor medio de operaciones y a las normas que apoyan al sector, dijo Wang Yanxiong, ejecutivo principal de 360kad.com, una farmacia de comercio electrónico con sede en Guangdong. “Algunos medicamentos aptos para la

venta en línea tendrán un gran mercado”, dijo Wang. Ji, de UBS, dijo que algunas de las grandes empresas de distribución farmacéutica han dedicado muchos esfuerzos al comercio electrónico y serán las mayores beneficiarias a medida que el tamaño del sector se duplique.

“Creemos que dentro de poco habrá una extensa competencia en el comercio farmacéutico electrónico y que el sector crecerá rápidamente”, dijo Ji a China Daily. El auge del comercio electrónico tendrá un profundo impacto sobre las compañías farmacéuticas, especialmente sobre las de gran tamaño, añadió.

Las plataformas de comercio electrónico también se están dirigiendo al mercado. El conglomerado Alibaba Group Holding Ltd. pagó en enero US\$170 millones por una participación en CITIC 21st Century, una compañía que figura en la bolsa de Hong Kong que se concentra en la acumulación de datos de productos médicos. Si bien la tendencia del comercio farmacéutico electrónico es buena, no se sabe a ciencia cierta cuándo los medicamentos que se vendan en línea podrán estar cubiertos por planes de seguros de salud, dijo Lu Bin, un administrador de inversiones de Tasly Holding Group. Lu añadió que los hospitales podrán mostrarse reacios a adquirir sus medicamentos afuera y que la efectividad de la logística de distribución también es un problema, porque algunas personas podrán necesitar sus medicamentos inmediatamente.

## Celesio...(cont.)

Con el liderazgo de Owen, McKesson Specialty Health obtuvo una posición destacada en el mercado de oncología comunitaria, expandió el número de médicos en la Red de Oncología de EE UU e incrementó la presencia de McKesson en otras especialidades, incluyendo reumatología y oftalmología.

Antes de ser presidente de McKesson Specialty Health, Owen fue vicepresidente ejecutivo de estrategia corporativa y desarrollo comercial de McKesson, guiando la estrategia corporativa general de McKesson, incluyendo fusiones y adquisiciones, la expansión internacional y la innovación interna. Antes de unirse a McKesson, Owen fue socio de McKinsey, una empresa de asesoramiento de fabricantes de productos farmacéuticos, profesionales de la salud, distribuidores y compañías tecnológicas, incluyendo McKesson, por más de una década. Owen inició su carrera en McKinsey en las oficinas de Londres de la empresa y posee títulos de licenciatura y de posgrado de la Universidad de Oxford y una maestría en administración de empresas de la Universidad de Stanford.

Alain Vachon, en la actualidad vicepresidente y funcionario financiero principal de McKesson U.S. Pharmaceutical, aportará más de 25 años de experiencia financiera a su nuevo papel de funcionario financiero principal de Celesio. En su rol actual en McKesson U.S. Pharmaceutical, Vachon supervisa todas las operaciones financieras y contables, así como del centro de servicios financieros, que apoya a todas las unidades comerciales McKesson. Durante el tiempo en que tuvo este cargo, Vachon ayudó a reducir el capital de trabajo de McKesson en más de US\$2.000 millones. Anteriormente, Vachon ocupó varios cargos de liderazgo en McKesson Canada, incluyendo los de vicepresidente y gerente general de la división canadiense oriental de McKesson, así como el de funcionario financiero principal de McKesson Canada. Antes de unirse a McKesson, Vachon fue contador público certificado en Price Waterhouse. Vachon es graduado de l'Université du Québec, en Montreal, donde obtuvo una licenciatura en Administración.

## La JPWA ve un avance hacia las transacciones de precio único

(Fuente: Pasajes de un artículo publicado por Pharma Japan)

En la reunión anual de la Asociación de Mayoristas Farmacéuticos de Japón (Japan Pharmaceutical Wholesalers Association, JPWA) su presidente, el Sr. Suzuki, que es presidente de la junta directiva y presidente ejecutivo de Vital-Net Inc., dijo que en el ejercicio fiscal de 2013 se había avanzado significativamente hacia la promoción de la práctica de las transacciones “un producto, un precio” en la distribución de medicamentos. “Es un gran paso adelante el hecho de que las transacciones un producto, un precio, se han convertido en la norma”.

Desde el ejercicio fiscal 2012, los mayoristas han estado abogando enfáticamente por las transacciones un producto un precio en sus negociaciones de precios de entrega con proveedores de servicios de atención de la salud, en lugar del método profundamente enraizado de transacciones “empaquetadas (comprar a granel por valor total), en las que se fija el precio total por lote de productos formado por numerosos tipos de medicamentos. No obstante, la penetración de las adquisiciones producto por producto ha demostrado el proceso de fijación de precios temprana entre los mayoristas y sus clientes.

El Sr. Suzuki criticó esta situación, diciendo que “fue muy lamentable” que las conversaciones se hubieran prolongado en el ejercicio fiscal y que las tasas de arreglos de precios hubieran permanecido a niveles bajos. Ello fue un problema específico con la encuesta de precios del ministerio de salud pública, que realizan los mayoristas y es una cifra importante en el proceso bienal de revisión del precios del Instituto Nacional de la Salud.

La tasa de arreglo de precios representa la gama de productos cuyos precios de entrega han sido determinados, a diferencia de todos los productos que se vendieron a clientes, incluyendo productos suministrados sin acuerdos de precios. En lo referente a la nueva regla de la reducción de la remuneración introducida para hospitales y farmacias este ejercicio fiscal, el Sr. Suzuki solicitó que las firmas afiliadas a la JPWA realizaran negociaciones todavía más razonablemente, para que sus clientes no estuvieran afectados por esta sanción. Según la regla, las remuneraciones básicas de reembolso que reciben los hospitales y las farmacias de seguros se reducirían en un 26%, excepto si sus tasas de arreglos de precios excedieran el 50% a fines de septiembre todos los años.

Para el ejercicio fiscal en curso (2014), el Sr. Suzuki expresó que la JPWA seguirá estando comprometida a implementar reformas de distribución, reforzando el reconocimiento de la gente de que los mayoristas son parte de la infraestructura social y redefiniendo el modelo de negocios al estilo japonés de las distribuciones de productos farmacéuticos.

## Noticias Resumidas...

◆ El mayorista y proveedor de servicios japonés **Medipal Holdings** espera que sus ventas alcancen los ¥2.253.000 millones (US\$22.000 millones) y obtener una ganancia de operaciones de ¥25.500.000 millones (US\$249.000 millones) en su división de ventas al por mayor de medicamentos éticos en el ejercicio fiscal que finalizará en marzo de 2017. Las ventas mayoristas de medicamentos éticos y las ganancias de operaciones alcanzaron los ¥2.102.000 millones y ¥19.600 millones (US\$20.500 millones) y US\$191 millones), respectivamente, en el ejercicio fiscal 2013, y la empresa se esforzará en generar mayores ganancias de operaciones mediante nuevas actividades comerciales, como vigilancia contractual posterior a la comercialización.

◆ Nuevos estudios clínicos han hallado que el programa del mayorista y proveedor de servicios de atención de la salud estadounidense **Cardinal Health's Health Specialty Solutions' Clinical Pathways** reduce el costo del tratamiento del cáncer, mejora la atención clínica y podría orientar el tratamiento de otras enfermedades complejas de alto costo. Uno de los estudios informó una reducción del 18,3% en los costos de quimioterapia en los casos en que los médicos participaron en el programa Clinical Pathways y halló que los resultados de los pacientes fueron similares a los del grupo de control o incluso mejores. Por ejemplo, pagadores participantes informan que sus miembros tienen estadías más cortas en el hospital y menos visitas a la sala de emergencia, lo que reduce los costos totales del tratamiento.

◆ **Thie Watse Brouwer** ocupará un puesto en la junta ejecutiva del mayorista y proveedor de servicios de atención de la salud **Mediq** (de los Países Bajos), ocupando un nuevo cargo de vicepresidente ejecutivo de transformación comercial. Se concentrará en la optimización y el mejoramiento aún mayor de las actividades

(continúa en la página 3)

**Noticias...(cont.)**

comerciales internacionales de Mediq. Brouwer se unió a Mediq en 2005 como director de operaciones de OPG Groothandel, una unidad de almacenamiento. Entre otros cargos, también fue funcionario financiero principal de Byram Healthcare, la unidad comercial de Mediq EE UU, así como gerente general de Mediq Direct en los Países Bajos.

◆ La cadena de medicamentos **CVS Caremark** puso su programa de servicios de medicamentos de receta a disposición de todas las farmacias **CVS** de EE UU. El programa apalanca los recursos farmacéuticos minoristas y especializados de CVS Caremark para ofrecer a los pacientes opciones y flexibilidad en las maneras en que tienen acceso a sus medicamentos especializados, además de proporcionar apoyo clínico. Los pacientes que participan en el

programa reciben información sobre seguros y apoyo telefónico 24/7 a cargo de un grupo de expertos en productos farmacéuticos especializados y pueden elegir entre recoger sus productos en cualquiera de las 7.600 farmacias especializadas o recibirlos por correo. Además, según se dice, CVS Caremark Corp realizó una oferta, que fue rechazada, de US\$2.000 millones para adquirir la firma brasileña de farmacias DPSP.

◆ **Sanofi** y **Eli Lilly** están buscando mundialmente obtener aprobación regulatoria para la venta libre de *Cialis* (tadalafil).

◆ Se espera que el mercado farmacéutico turco alcance un valor de US\$22.800 alrededor de 2015, con el consiguiente interés en inversión de las multinacionales extranjeras, pero el régimen de precios y reembolsos del país representa un gran reto para la industria.

*(Fuentes: Drug Store News, Mediq, Reuters y Scrip)*