

## La producción de genéricos regresa a EE UU

Fuente: CPhI

En un nuevo informe de CPhI Pharma Insights USA, se concluye que el mercado de EE UU sigue siendo la economía farmacéutica más dinámica del mundo y que ciertos cambios estructurales están presentando oportunidades tanto nuevas como contrastantes.

Realizado entre todos los principales fabricantes nacionales y las mayores compañías internacionales, el informe examina las percepciones internas del mercado y la manera en que esas perspectivas contrastan con las organizaciones internacionales que invierten en Estados Unidos. El informe fue elaborado conjuntamente por CPhI Worldwide e InformEx.

Una tendencia significativa para las compañías farmacéuticas con sede en Estados Unidos es la repatriación de la producción de genéricos, mientras que las mayores oportunidades de inversión y las adquisiciones inminentes están ocurriendo predominantemente en el extranjero: un 12,5% de ellas están adquiriendo empresas en EE UU y un 25% internacionalmente. Sin embargo, el 30% de las compañías internacionales están buscando principalmente realizar adquisiciones dentro de EE UU. Esto sugiere que las compañías nacionales están buscando sitios en otros países para reducir sus costos, mientras que las compañías de otros países quieren contar con una base en EE UU para poder penetrar plena-

mente la economía regional de la atención de la salud.

Más del 70% de las compañías estadounidenses que respondieron a la encuesta vaticinan que la producción de genéricos en EE UU aumentará, una tendencia contraria a lo ocurrido recientemente y a la tercerización natural, dice el informe. Esta dinámica es producto de la preocupación por la seguridad de los medicamentos fabricados en el extranjero, que está causando que la producción de genéricos regrese a EE UU, especialmente en el caso de los medicamentos de receta fuera de patente y de los productos de marca de venta libre, dice el informe.

Sorprendentemente, más del 75% de los estadounidenses que respondieron a la encuesta no creen que los medicamentos fabricados en EE UU sean más seguros que los fabricados en la UE, mientras que el 50% de los extranjeros que respondieron a la encuesta creen lo opuesto. Según el informe, los elementos clave para el crecimiento y el éxito continuos en el mercado farmacéutico estadounidense son la capacitación técnica, la reglamentación madura y las directrices de derechos de propiedad intelectual. Estos factores siguen atrayendo a las principales compañías farmacéuticas -- y las más innovadoras -- del mundo, especialmente porque brindan un lugar seguro para realizar investigación e inversiones con el objetivo final de vender respaldadas por una economía estable y rentable.

## Cardinal Health sigue diversificándose después de Walgreens

(Fuentes: Comunicados de prensa de Cardinal Health, Columbus Business First, Columbus Dispatch e Indianapolis Business Journal)

Cardinal Health Inc. ahora depende ligeramente más de su cliente principal, CVS Caremark Corp., que de otros, pero haber perdido Walgreen Co. lo ayudó a reducir su dependencia en otros grandes clientes a granel. Los cinco clientes principales representaban el 42% de los ingresos de US\$91.100 millones de Cardinal correspondientes a su ejercicio fiscal finalizado el 30 de junio. Eso representa una reducción del 10% frente a su ejercicio fiscal de 2013. En 2010, sus 5 clientes principales representaron el 57%. CVS ahora representa el 28% de las ventas anuales tras cuatro años al 22% y 23%. Walgreens se encogió para representar el 4% de las ventas del año, una reducción del 20% y del 24% en 2013 y 2010, respectivamente.

Los otros 3 clientes principales representaron ingresos combinados del 10%. El presidente ejecutivo de la empresa, George Barrett, dijo a los inversionistas que está complacido con las medidas actuales de diversificación. Walgreens dejó Cardinal por su rival AmerisourceBergen Corp. en agosto de 2013. Las ventas de Cardinal a Walgreens en ese primer trimestre fueron de US\$3.300 millones, frente a los US\$5.000 del año anterior durante ese mismo período. El impacto negativo del contrato en comparaciones de año a año terminará después del trimestre finalizado el 30 de septiembre y las ventas a otros clientes farmacéuticos nuevos y exis-

(continúa en la página 2)

## La BAPW se dirige a la escasez de medicamentos en el Reino Unido

(Fuente: Pharmacy Business)

Martin Sawyer, director ejecutivo de la Asociación Británica de Mayoristas Farmacéuticos (British Association of Pharmaceutical Wholesalers, BAPW) dijo en una entrevista concedida a Neil Trainis, de Pharmacy Business, que la BAPW se está dirigiendo al problema de escaseces de medicamentos en el Reino Unido, pero reitera que el problema es multifacético.

“No hay un culpable único”, dijo al referirse al complejo motivo por el que los farmacéuticos comunitarios del Reino Unido luchan constantemente por obtener medicamentos para sus pacientes. “Es una combinación de incentivos en la cadena de suministros y de la manera en que ha sido establecida por el Servicio Nacional de Salud (National Health Service, NHS) para sacar el mayor provecho de las inversiones del servicio y de los impuestos que pagan los contribuyentes”, continúa.

La BAPW entiende las dificultades que enfrentan los farmacéuticos para obtener medicamentos y se ha esforzado en mejorar la situación. “... Entendemos plenamente que el hecho de que un paciente no pueda obtener un medicamento, aparte de ser una tragedia, no es la manera en que debe funcionar la cadena de suministro”.

El informe de All-Party Pharmacy Group sobre la escasez de medicamentos, publicado en mayo de 2012, implicó a una variedad de participantes en las escaseces, incluyendo fabricantes, farma-

(continúa en la página 2)

## Cardinal...(cont.)

tentes aumentaron en US\$7.000 millones en 2014, incrementando el margen general de Cardinal al 1,3%, comparado con el 0,3% del ejercicio fiscal anterior.

Las medidas de diversificación recientes incluyen un acuerdo de años múltiples para suministrar productos farmacéuticos de marca y genéricos a las más de 360 farmacias en tiendas de Fred's Inc., un trato con recaudaciones de más de US\$500 millones anuales y ganancias de US\$15 millones. Además, Cardinal planea abrir una instalación de producción de medicamentos de US\$14,4 millones en 2017 en el Estado de Indiana para expandir la producción de una terapia del cáncer fabricada en su filial Cardinal Health 414 LLC. Cardinal también completó en su ejercicio fiscal 2014 la adquisición de AccessClosure, un fabricante y distribuidor estadounidense de dispositivos de cierres extravasculares, por US\$320 millones.

## La BAPW...(cont.)

céticos que exportan medicamentos fuera del Reino Unido y mayoristas, a quienes se les instó que aumentaran sus suministros de salvaguarda para permitir la obtención de medicamentos escasos con mayor facilidad. "No estoy seguro si ellos [los farmacéuticos] pueden echarles la culpa a los mayoristas", replicó Sawyer, "pero pueden culpar a los que poseen licencias de mayoristas, lo cual por supuesto es algo muy diferente. Hay 2.000 licencias de mayoristas en el Reino Unido, algunas concedidas a empresas muy pequeñas". Rechaza la idea de que los miembros de la BAPW no se han esforzado suficientemente en resolver la escasez de medicamentos.

"Creo que probablemente hay una falta de toma de conciencia sobre el trabajo constructivo que nosotros [los miembros de la BAPW] hemos estado realizando en los últimos cuatro o cinco años para tratar de que el suministro de medicamentos a farmacias, médicos que dispensan, hospitales, sea más fiable", dijo. "Parte de eso es sobre comunicación y mejoramiento, pero hemos presentado muchas sugerencias constructivas a lo largo de los años al Departamento de Salud y a la Entidad Regulatoria de Medicamentos y Productos Para la Atención de la Salud (MHRA), así como a todos los diferentes interesados". Posteriormente dijo, "Por ejemplo, la entrega oportuna. Hemos propuesto directrices de 24 horas de que todas las farmacias deban poder obtener un medicamento dentro de las 24 horas. Seguimos creyendo que... Los mayoristas son capaces de hacerlo porque están cerca de las farmacias, tienen suministros de resguardo y entregan dos veces por día, y si tenemos el producto podemos hacérselo llegar a una farmacia dentro de las 24 horas. Somos los únicos que tenemos la capacidad de hacerlo".

"Hemos presentado sugerencias constructivas de proporcionar datos para ayudar a crear listas de escaseces, hemos propuesto una obligación de servicios a los pacientes en la cadena de suministro. Creemos que debe haber más obligaciones aplicables a los fabricantes, mayoristas y a todos los que distribuyen y proporcionan medicamentos, no sólo a tiempo, sino también con capacidad de recuperación".

Al referirse a las existencias de corto plazo, Sawyer dijo que la BAPW firmó un acuerdo con la ABPI (Asociación de la Industria Farmacéutica Británica) que dice que todos los productos que los miembros de la BAPW adquirieran de un fabricante deberían tener una fecha de caducidad mínima de seis meses. La dificultad está en la definición del mayorista. Los 10 miembros de la BAPW poseen

el 85% del mercado, pero hay muchas empresas de menor envergadura con licencias de mayoristas con una tajada del mercado conjunta del 15%.

Las escaseces de medicamentos genéricos no han sido fáciles de entender. Thomas

Broer, presidente de la Asociación de Fabricantes Británicos de Genéricos, dijo que no cree que haya escaseces de genéricos. Sawyer ofrece su definición de escasez: "Una demora en que un paciente obtenga un medicamento. Creemos que una demora de más de 24 horas es una escasez". Dentro de esta definición, Sawyer cree que hay algunas demoras en los genéricos causadas por cambios en el mercado.

La Asociación de Médicos que Dispensan Medicamentos (DDA) señala el llamado a acción urgente del grupo All Party Pharmacy para resolver el problema de escasez de medicamentos. El grupo arguyó que los problemas de escasez de genéricos están en aumento y solicitó que una definición más realista del daño a los pacientes debe incluir la ansiedad y la angustia de los pacientes. El ejecutivo principal de la DDA, Matthew Isom, estuvo de acuerdo con el análisis y recalzó que "las escaseces están tomando un plazo desproporcionado para el personal de los dispensarios". Sawyer recalzó que la BAPW lanzó un proyecto conjunto para estandarizar los mensajes que se envían a las farmacias cuando los medicamentos escasean. Dijo, "Esperamos dentro de los próximos meses habrá una comunicación más clara y oportuna del motivo por el que una farmacia está teniendo dificultad en obtener un proyecto específico y cuándo se entregará ese producto".

La Asociación Nacional de Farmacia realizó una consulta sobre las normas de los mayoristas que produjo 22 normas que sus clientes creen que deben seguir los mayoristas. Sawyer vaciló cuando le preguntaron si le parecía que esas normas estaban justificadas. "Como asociación, una gran parte de eso es la relación entre el mayorista individual y sus clientes, de manera que la asociación realmente no tiene una opinión sobre si pensamos que son equitativas o justificadas, ni tampoco tiene ningún comentario en este momento", expresó. No obstante, la BAPW seguirá colaborando con sus contrapartes en la industria sobre varios asuntos que enfrenta la cadena de suministro de productos farmacéuticos en el Reino Unido.

## Noticias Resumidas...

- ◆ El mayorista y proveedor de servicios de atención de la salud japonés **Alfresa Holdings** anunció que sus filiales de plena propiedad **Seiwa Sangyo** (de Hiroshima) y **Tokiwa Yakuhin** (de Yamaguchi) se fusionarán a partir del 1° de abril de 2015. En el ejercicio fiscal finalizado en marzo de 2014, las ventas de Seiwa Sangyo y Tokiwa Yakuhin ascendieron a ¥123.578 millones y ¥56.669 millones, respectivamente (US\$1,200 millones and US\$545 millones).

- ◆ El mayorista y minorista brasileño **Profarma** informó ingresos consolidados brutos de R\$1.000 millones (US\$446,3 millones) en su 2° trimestre, lo que representa una reducción del 0,8% frente al año anterior debido a que el segundo trimestre de su ejercicio fiscal 2014 tuvo 6% menos días hábiles que su 2° trimestre de 2013. De trimestre en trimestre hubo un aumento del 3,3%, debido principalmente al desempeño de su División de Distribución

(continúa en la página 3)

## Noticias (cont.)...

Farmacéutica. El EBITDA decayó un 38,6% frente al 2º trimestre de 2013, a R\$20,4 millones / US\$9,1 millones, debido nuevamente al menor número de días hábiles y a que los precios aumentaron un 22,2% menos en ese período.

◆ La división de distribución del mayorista y minorista sudafricano **United Pharmaceutical Distributors** (UPD) ahora tiene la capacidad de atender a más de 15 clientes y su volumen anual de ventas asciende a más de R1.500 millones (US\$141,2 millones). Su concentración principal es la distribución a granel de productos farmacéuticos de marca y genéricos a hospitales, clínicas, médicos que dispensan medicamentos y farmacias minoristas. La división también distribuye en nombre de fabricantes de productos farmacéuticos de nutrición y de suministros quirúrgicos a hospitales, así como la marca privada Clicks (su principal división minorista de farmacia, salud y belleza con más de 440 bocas de expendio y 330 dispensarios en tiendas), como también productos de monitoreo de la salud a farmacias y cadenas de tiendas. A diferencia de su división mayorista, su división de distribución funciona como agente de distribución de sus clientes. No obtiene propiedad del producto ni por lo general desempeña un papel en las actividades de comercialización o de decisiones de precios de esos productos.

◆ **Alliance Boots** posee actualmente la plena propiedad de **UniDrug Distribution Group**, su empresa conjunta en el Reino Unido de logística pre mayorista y contractual, tras haber adquirido el 50% que todavía no poseía de **UDG Healthcare** por aproximadamente £66 millones (US\$110,4 millones). La empresa conjunta ya es parte de la red paneuropea Alloga y próximamente se volverá a llamar Alloga. “La adquisición de la plena propiedad de esta empresa conjunta tan exitosa nos permitirá proporcionar a nuestros clientes farmacéuticos del Reino Unido una gama más amplia e integrada de soluciones logísticas flexibles previas a las ventas mayoristas y a los contratos. Además, incrementará nuestras inversiones en la red Alloga en todo el continente europeo”, dijo *Ornella Barra*, ejecutiva principal de ventas mayoristas y de marcas de Alliance Boots (y en la actualidad vicepresidenta de la junta directiva de la IFPW).

◆ **Mallinckrodt** anunció que completó la adquisición de **Questcor Pharmaceuticals** en una transacción valorada en US\$5.800 millones.

◆ La compañía de biotecnología **Roche** está adquiriendo la compañía de investigación y farmacéutica **InterMune** por US\$8.300 millones.

*(Fuentes: Alliance Boots, Drug Store News, Pharma Japan, Profarma y UPD)*