

Las cinco tendencias principales en el sector de la salud en 2014

(Fuente: Un artículo redactado por Antoinette Alexander y publicado por Drug Store News; Kalorama Information)

La telemedicina y una creciente demanda de medicamentos biofarmacéuticos fueron una de las principales tendencias en la atención de la salud en 2014, según Kalorama Information, una división de MarketResearch.com, un líder en mundial en inteligencia comercial y de investigación sindicada en ciencias biológicas. “Entre numerosos asuntos y tendencias, creemos que estos cinco fueron los más interesantes y significativos”, dijo Bruce Carlson, editor de Kalorama Information. “Éstos fueron los eventos a lo que las compañías significativas se tendrán que adaptar”.

(1) El crecimiento de los BRIC bueno pero no tan bueno – Los países BRIC (Brasil, Rusia, India y China) tuvieron un crecimiento económico mayor que el de los mercados de EE UU, pero no fueron tan rápidos como en años anteriores. Por ejemplo, Brasil creció un 2,5%, China un 7,7%, un crecimiento significativo pero inferior al de 2010, cuando el crecimiento en ambos países fue del 10%. Kalorama cree que eso tendrá un impacto sobre los planes de los fabricantes de emplear estos mercados emergentes para contrarrestar el poco crecimiento de las recaudaciones en los mercados desarrollados.

(2) El secuenciador de próxima generación evoluciona en la medicina clínica - En el sector de atención de la salud hay un gran interés en secuenciar el ADN con secuenciadores de menor tamaño, costo y rapidez para entender mejor las enfermedades y las anomalías específicas, especialmente en el estudio de tumores. El mayor uso de secuenciación puede mejorar algunos de los productos de pruebas existentes y competir con otros.

(3) Interés en soluciones para el monitoreo de pacientes y de telemedicina para obtener mejores resultados e incrementar la eficiencia de la atención. Los métodos de monitoreo remoto de pacientes en sus hogares siguen incrementando las recaudaciones y la demanda de los clientes. Se espera que para fines del año en curso el mercado ascienda a US\$29.000 millones y que crezca un 9% anual en los próximos cuatro años, según Kalorama.

(4) Demanda de producción de biofarmacéuticos La necesidad de producir nuevos fármacos biofarmacéuticos está orientando el mercado hacia compañías que se hacen cargo de la producción y del equipamiento empleado en el proceso. En 2014, las recaudaciones del mercado de producción biofarmacéutica aumentaron un 11% y alcanzaron los US\$41.000 millones, según cálculos de Kalorama. Con la inversión en años recientes en compañías de biotecnología, se espera que esta expansión continúe.

(5) Las compañías de dispositivos médicos crecen adquiriendo En 2014 se anunciaron o finalizaron varias grandes fusiones de compañías de dispositivos médicos. Una de las más notables fue la de Medtronic y Covidien. Además de varias adquisiciones por Stryker, Zimmer anunció este año la adquisición de Biomet Inc. Becton Dickinson anunció que comprará CareFusion.

continua en la pagina 2

Noticias Resumidas . . .

♦ **AmerisourceBergen** adquirirá **MWI Veterinary Supply** (MWI), una de las principales empresas estadounidenses de distribución de medicamentos veterinarios mediante una nueva filial de su plena propiedad en una oferta de licitación valorada en hasta US\$2.500 millones. Además, AmerisourceBergen anunció que **Ornella Barra**, vicepresidenta ejecutiva de **Walgreens Boots Alliance** y presidenta y ejecutiva principal de Global Wholesale e International Retail, ha sido elegida miembro de su junta directiva, con efectividad inmediata, para llenar la vacancia creada por la renuncia de Gregory D. Wasson.

♦ **Roche** obtendrá una parte mayoritaria de la empresa de información molecular y de análisis genómico **Foundation Medicine (FMI)**, en una medida que podría resultar en una inversión US\$1.180 millones. Según Roche Pharma, “Al combinar el enfoque pionero de FMI de la genómica y la información molecular con los conocimientos de Roche en el campo de la oncología, podremos elevar la atención oncológica personalizada al próximo nivel”. El trato estuvo impulsado por el interés de la división farmacéutica de Roche en expandir su capacidad de realizar pruebas genéticas para identificar pacientes para ensayos clínicos y supervisar sus reacciones a tratamientos.

♦ La cadena estadounidense de farmacias **CVS Health** informó recientemente que su división **MinuteClinic** ahora opera 960 clínicas, y que en los últimos dos años abrió más de 340 clínicas y penetró 20 nuevos mercados en EE UU. La meta de la empresa es contar con 1.500 clínicas en 2017.

♦ **Biogen Idec** acordó pagar US\$200 millones -- y hasta US\$475 millones en pagos adicionales cuando se alcancen ciertos hitos -- por la adquisición de **Convergence Pharmaceuticals**, una empresa del Reino Unido dedicada a crear medicamentos

continua en la pagina 3

La IFPW anunciará próximamente una alianza industrial con Gavi para reforzar las cadenas de suministro en países en desarrollo

IFPW anunciará el 26 de enero en Berlín, Alemania, durante la Cumbre Replenishment G7 de Gavi, una asociación de 3 años de duración y de múltiples millones de dólares con Gavi, la Alianza de Vacunas. En esta colaboración, la primera de su tipo para la industria farmacéutica mayorista mundial, los miembros de la IFPW se comprometerán -- mediante la IFPW Foundation -- a mejorar la gestión de la cadena de suministro y sus administradores en países que cumplen los requisitos de Gavi mediante becas, mentores y compartir conocimientos. Lea el comunicado de prensa completo de la IFPW en [http://ifpw.com/pdf/Press releases/PR - IFPW 012115.pdf](http://ifpw.com/pdf/Press%20releases/PR%20-%20IFPW%20012115.pdf). Siga a la IFPW y a la IFPW Foundation en Twitter en @IFPW a @IFPWfoundation para obtener más detalles.

Las cinco tendencias (cont). . .

Kalorama dijo que estas tendencias están presentes en todas las industrias de atención de la salud y que alterarán el mercado de productos y servicios de atención de la salud en 2015. Si bien los fabricantes de productos diagnósticos in vitro se preguntan cómo las cifras de secuenciación figurarán en sus estrategias, es posible que las compañías de dispositivos se fijen en el próximo blanco de adquisición para contrarrestar lo que hizo la competencia. Los sistemas de atención de la salud están buscando soluciones de telemedicina y los inversionistas buscarán nuevas empresas biofarmacéuticas con potencial, y esas empresas tratarán de obtener fuentes de producción.

Aplicación de tecnología informática eficaz a la atención de la salud

Fuente: Un artículo redactado por Michael Huskins, Steve Van Kuiken y Sri Velamoor y publicado por McKinsey & Company. (Para obtener acceso al artículo completo y a artículos afines visitar:

http://www.mckinsey.com/contact_us)

El sector de atención de la salud está pasando por cambios de fondo posibilitados por tecnología en la manera en que se atiende a los pacientes, así como en la forma en que los profesionales de la salud interactúan con sus pacientes y se realizan los pagos. Para aprovechar la tecnología digital y crear sistemas más efectivos que ayuden a los profesionales de la salud a prestar mejores servicios, los profesionales de la salud están intentando convertirse rápidamente en empresas digitales. Por ejemplo, están empleando las lecciones aprendidas por los líderes del comercio electrónico para adquirir y retener pacientes mediante analíticos de datos, así como los ejemplos de las plantas de fabricación para gestionar sus pacientes mediante el procesamiento y la optimización de las cadenas de suministros clínicos.

Los profesionales de la salud también están empleando apps en teléfonos inteligentes para interactuar con los pacientes de maneras que mejoran los resultados. Asimismo, están empleando tecnologías digitales para apoyar decisiones clínicas y agilizar el funcionamiento de los hospitales. De esta manera, la adopción de analíticos sofisticados ha simplificado los procesos y reducido significativamente la carga de trabajo manual.

La presión para establecer la empresa digital está cayendo en el departamento de TI y ello crea grandes desafíos en un sector que tradicionalmente ha estado a la zaga de otros en la adopción de tecnología informática. For ejemplo, según Gartner, el gasto en TI como parte de las recaudaciones es el 6,3% en la banca y en los servicios financieros y el 4,2% en la atención de la salud. A pesar de estos antecedentes, ahora se está solicitando a los departamentos de TI que creen las plataformas digitales centrales que permitirán que los profesionales de la salud realicen cambios de gran alcance. Al mismo tiempo, con la intención de hacer más con menos, se está solicitando a estos departamentos de TI que mejoren los servicios y aumenten la eficiencia.

Los departamentos de TI tendrán que estudiar exhaustivamente cómo cumplir con las demandas de todas las funciones centrales de TI en lugar de tomar iniciativas separadas de TI. Los líderes de TI tendrán que dirigirse a temas como la infraestructura, la arquitectura y los servicios, la seguridad cibernética, los analíticos avanzados, la gestión de datos y la racionalización de carteras de aplicaciones. Los departamentos de TI tendrán que manejar

cuidadosamente una “infraestructura de TI de dos velocidades”, equilibrando la aceleración de nuevas capacidades digitales con el mantenimiento de sistemas de legado (ver “A two-speed IT architecture for the digital enterprise”, por McKinsey & Co.). Todo esto requerirá una mano de obra de TI más eficiente y efectiva. Es por eso que la aplicación de principios de eficacia es un elemento importante para los profesionales de la salud del mundo entero que deseen participar en la digitalización.

Los mayoristas japoneses deben modificar su modelo de negocios

Fuente: Una entrevista de Jiho a Ken Suzuki (presidente de la JPWA) publicada por Pharma Japan

Los mayoristas farmacéuticos japoneses necesitan alterar su modelo de negocios en un momento en que medicamentos de marca fuera de patente están siendo reemplazados rápidamente por genéricos, fue el tema de una entrevista a Ken Suzuki, presidente de la Federation of Japan Pharmaceutical Wholesalers Association (JPWA). “Tenemos que encontrar maneras de dirigirnos a los cambios que están ocurriendo”, dijo en una entrevista de Jiho. “Este año decidiremos muestras direcciones futuras”, añadió.

En 2014, el mercado de medicamentos éticos del país cambió rápidamente de medicamentos de marca fuera de patente conocidos como productos en la lista desde hace tiempo a genéricos con poco margen y fármacos todavía protegidos por patentes a los que el gobierno había concedido un precio especial diseñado para mantener los precios del Instituto Nacional de la Salud. La notable expansión de los genéricos se debió a incentivos para emplearlos presentados por el gobierno como parte de la revisión de honorarios y costos médicos de abril de 2014. Eso causó que las ventas de los productos en la lista desde hacía tiempo decayeran entre abril y septiembre, reduciendo significativamente los ingresos de los fabricantes de medicamentos y de los mayoristas que dependían de esos productos. “La promoción de genéricos ahora es una tendencia que no se puede alterar”, dijo el Sr. Suzuki. “Tenemos que gestionar nuestras actividades de ventas y nuestras compañías teniendo eso en mente”.

El Sr. Suzuki señaló que este cambio en la mezcla de ventas es un problema que enfrentan no sólo los mayoristas, sino también los fabricantes de medicamentos que dependen en gran medida de los productos en la lista desde hace tiempo. “Creo que los fabricantes de medicamentos entienden que el panorama del mercado cambió”, dijo el Sr. Suzuki, añadiendo que el deterioro del desempeño comercial de los mayoristas en el período de abril a septiembre “no fue porque descontamos productos a los que se les habían concedido precios altos”. Recalcó que los mayoristas y los fabricantes de medicamentos deben unirse para encontrar maneras de lidiar con la transformación del mercado.

Entretanto, el Sr. Suzuki adoptó una actitud de precaución al examinar una regla de recorte de cuotas puesta en práctica en abril del año pasado para reducir las dilatadas negociaciones de precios de medicamentos entre los mayoristas y los profesionales de la salud. “Un año es demasiado temprano como para sacar conclusiones sobre algo que se puso en práctica por primera vez”, dijo. Si bien la regla demostró haber colocado una pesada carga en los mayoristas, que estuvieron forzados a realizar arreglos de precios apresuradamente, el Sr. Suzuki dijo que había ayudado

continúa en la página 3

Los mayoristas (cont)...

a producir arreglos de precios más elevados y a eliminar los descuentos retroactivos.

El Sr. Suzuki reiteró además en la entrevista su argumento en contra de la intención del ministerio de Finanzas de reducir anualmente los precios de los medicamentos del Instituto Nacional de la Salud, en lugar de la práctica actual de hacerlo cada dos años. Ahora que el plan de aumentar el impuesto sobre las ventas se aplazó hasta abril de 2017, dijo que hay una posibilidad muy real de que los precios del Instituto Nacional de la Salud se cambien todos los años por tres años consecutivos, a partir de 2016. Sin embargo, el Sr. Suzuki recaló que los tres años consecutivos de revisiones de precios y las revisiones anuales propuestas son “asuntos separados” y dijo que el gobierno “no debe hacer cosas que puedan perturbar los mecanismos del mercado”.

Noticias Resumidas (cont)...

el dolor neuropático que se separó de GlaxoSmithKline en 2010.

- ♦ **Shire** está adquiriendo la compañía especializada en enfermedades poco comunes **NPS Pharmaceuticals** en una transacción valorada en US\$5.200 millones.

- ♦ **InkaFarma**, la mayor cadena de farmacias minoristas de Perú, tiene un ambicioso plan de cerca de duplicar el número de farmacias que opera, con énfasis en abrir nuevas farmacias en algunas de las zonas más remotas del país. Hace tres años, InkaFarma tenía 550 farmacias y esperaba expandir ese número a 1.000 farmacias para 2015. Con cerca de 800 farmacias a fines de 2014, la compañía parece estar cerca de alcanzar su meta.

- ♦ La economía mundial crecerá un 3,5% en 2015, menos que el 3,8% proyectado en octubre, según el **Fondo Monetario Internacional** (FMI). El prestamista con sede en Washington también disminuyó su cálculo de crecimiento en 2015 del 4% proyectado en octubre de 2014 al 3,7%.

(Fuentes: AmerisourceBergen, Bloomberg, Drug Store News, PharmaTimes, Scrip y Supply Chain Brain)