

Instantánea de la industria farmacéutica de EE UU en 2014

Fuente: Resumen general del 2014-15 Economic Report on Retail, Mail and Specialty Pharmacies publicado por Drug Channels Institute.

En 2014, la industria farmacéutica siguió evolucionando. Las recaudaciones provenientes de recetas médicas superaron los US\$300.000 millones. La sustitución por genéricos empezó a nivelarse, en parte porque hubo una inflación inesperada en el sector de genéricos. Entretanto, los fármacos especializados representaron cerca de la cuarta parte de esas recaudaciones y siguen moldeando las estrategias comerciales de toda la industria. La mayor farmacia especializada independiente, Diplomat Pharmacy, pasó a ser una compañía pública. Además, un creciente número de organizaciones de atención de la salud ahora compiten por dispensar fármacos especializados.

Las cadenas de farmacias encabezaron el crecimiento general de la industria. Walgreens completó su adquisición de Alliance Boots, formando Walgreens Boots Alliance. CVS Caremark cambió su nombre a CVS Health y demostró su mayor concentración en la atención de la salud al dejar de vender cigarrillos en las farmacias minoristas CVS. Rite Aid y Walgreens reestructuraron sus relaciones mayoristas, cambiando de almacenar sus productos a entregas directas a las farmacias desde un mayorista. Las mayores cadenas también formaron nuevas asociaciones que les proporcionan un mayor poder de compra conjunta de genéricos a lo largo de toda la cadena de suministro.

Los tres principales mayoristas públicos, AmerisourceBergen, McKesson y Cardinal Health, han realizado grandes cambios de negocios en los últimos dos años. Grandes clientes farmacéuticos reestructuraron sus relaciones mayoristas, cambiando de almacenar sus productos a entregas directas a las farmacias desde un mayorista. Dos de las principales farmacias, Express Scripts y Walgreens, cambiaron más de US\$40.000 millones de actividades comerciales de Cardinal Health a AmerisourceBergen. Los tres mayoristas principales extendieron sus actividades a distribución mundial de fármacos, en un momento en que la gigantesca empresa mundial Walgreens Boots Alliance está realizando inversiones sin precedentes en AmerisourceBergen. Además, los fármacos especializados siguen moldeando las estrategias de canales de los fabricantes y hubo una inflación inesperada en el sector de genéricos.

Un movimiento para hacer que los pacientes participen en su atención por medio de las farmacias

Fuente: Un artículo redactado Jim Frederick por Drug Store News

Un nuevo programa -- potencialmente de gran alcance -- para estimular a las personas a que se ocupen mejor de su salud está cobrando forma en el Reino Unido. La nueva iniciativa, llamada SelfCare Pharmacy, empezará a funcionar en abril en unas 60 farmacias en tres divisiones municipales del noreste de Londres,

continúa en la página 2

Noticias Resumidas . . .

- ♦ **Cardinal Health** incrementó sus proyecciones de ganancias del año empleando como punto de referencia su primer semestre, cuyos buenos resultados se debieron en parte a un mejor comienzo que el esperado de la empresa conjunta de adquisición de genéricos que formó con **CVS Health Corp.** Cardinal informó ventas de US\$25.500 millones (+14,8%) y un ingreso neto de US\$289 millones (+4%) en su segundo trimestre, finalizado el 31 de diciembre.

- ♦ **Celesio** generó ingresos de grupo de €22.300 millones / US\$25.400 millones en su ejercicio fiscal de 2014, lo que representa un aumento del 4,3%. La mayoría de las unidades de negocios, especialmente las mayoristas de Alemania, el Reino Unido, Noruega y Dinamarca, así como sus farmacias minoristas en el Reino Unido y en Noruega, pudieron aumentar sus recaudaciones significativamente o al menos dentro de las expectativas. Las recaudaciones de la división de Celesio Soluciones para el Consumidor – las farmacias minoristas – aumentaron un 7,8%, a €3.700 millones / US\$4.200 millones, y las recaudaciones de la división de Soluciones para Farmacias (la parte mayorista) aumentaron un 3,6%, a €18.600 millones / US\$21.200 millones. "Haber unido fuerzas con McKesson hará que seamos todavía más fuertes", comentó *Marc Owen*, presidente de la junta administrativa de Celesio, "próximamente habrá grandes oportunidades para nuestros clientes y para Celesio. Tengo plena confianza de que con el nuevo equipo de liderazgo que establecimos podremos seguir trazando el curso correcto para la compañía y que seguiremos esforzándonos es prestar cada vez mejores servicios a nuestros pacientes, farmacias y los asociados de fabricación, a la vez que desarrollaremos nuestro talento de liderazgo y haremos que Celesio sea un lugar todavía mejor para trabajar".

- ♦ El mayorista japonés y proveedor de servicios de atención de la salud **Suzuken** informó recaudaciones de ¥1,476 billones / US\$12.400 millones (-0,7%) y beneficios de explotación empresarial de ¥10.620 millones / US\$89,4 (+1,6%) millones en el 3er trimestre (finalizado el 31 de diciembre) de su ejercicio fiscal.

- ♦ **World Courier**, una compañía de **AmerisourceBergen** que es un líder a global leader en logística de productos especializados, abrió una nueva planta de distribución en Melbourne, Australia. Esta es la primera instalación de la red mundial de AmerisourceBergen construida especialmente para apoyar logística de ensayos clínicos y logística comercial de terceros (3PL). Junto con las ofertas de logística y transporte especializado de World Courier, la instalación ofrece una cartera completa de soluciones de cadena de suministro a fabricantes de medicamentos asociados a ella. En otro orden de cosas, AmerisourceBergen ascendió recientemente a *Robert P. Mauch* a vicepresidente ejecutivo y presidente de AmerisourceBergen

continúa en la página 2

Un movimiento (cont)...

según un informe de The Pharmaceutical Journal. Las farmacias participantes trabajarán con pacientes para elaborar conjuntamente un plan de atención individual que estimule a los pacientes a asumir más responsabilidad por su salud y bienestar, junto con sus médicos, farmacéuticos y otros profesionales de la salud locales.

El North-East London Local Pharmaceutical Committee [LPC], que está elaborando la iniciativa de cuidado personal con apoyo de Newham Clinical Commissioning Group [CCG], dice que “es una práctica farmacéutica innovadora centrada en la seguridad, la efectividad y el empoderamiento de los pacientes”. Según señaló el LPC, “Involucra la gestión de trastornos a largo plazo [y de] morbilidad conjunta en farmacias comunitarias, y garantiza paridad entre salud mental y salud física”. El LPC expresó además que “El uso de herramientas terapéuticas y psicológicas para empoderar a pacientes [y a farmacéuticos] puede beneficiar a las poblaciones locales... de una manera abierta y transparente que genera confianza en la comunidad”.

El propósito del programa es ayudar a los londinenses a manejar mejor sus trastornos crónicos. Como parte del programa, los farmacéuticos brindan servicios y asesoramiento en áreas como el manejo del dolor, la regulación de la glucosa, el tabaquismo, los trastornos respiratorios, los estilos de vida saludables, las revisiones de medicación y hasta la salud mental. Junto con médicos y sistemas de salud locales, los farmacéuticos también proporcionan vacunas, determinaciones de índices de masa corporal y monitoreo de los niveles de lípidos, así como del ritmo cardíaco y de la presión de la sangre de los pacientes. El plan incluirá una herramienta de medición y un sistema de puntuación para los pacientes.

“El cuidado personal es fundamental para la gestión efectiva de trastornos a largo plazo”, señaló Hemant Patel, el secretario del North-East London LPC. Patel, que por años ha sido un firme defensor de la elevación de la práctica farmacéutica, ayudó a impulsar la iniciativa del cuidado personal proporcionando liderazgo y obteniendo financiamiento de Newham CCG y otras fuentes. El financiamiento permitirá que el programa reembolse £32.50 (US\$50.05) a los farmacéuticos, además de honorarios por los servicios que proporcionen en todas las intervenciones de cuidado personal con los pacientes. En una reunión reciente en la que se exploró el concepto, Patel predijo que el programa podrá generar unos £250 (US\$384.05) por paciente por año en reembolsos a las farmacias.

El ministro de farmacia del NHS (National Health System – Sistema Nacional de Salud) apoyó el concepto de cuidado personal y expresó que podrá “cambiar las reglas del juego” en las farmacias comunitarias y que permitirá “emplear de la mejor manera posible los servicios de atención de la salud... prestados lo más cerca posible de los hogares”, según el informe del Pharmaceutical Journal. El esfuerzo está impulsado por necesidad, señala la North-East London Public Pharmacy Partnership, un grupo aliado a la campaña. En un momento en que los pacientes con enfermedades crónicas consumen el 70% del presupuesto de Sistema Nacional de Salud y la mitad de todas las citas médicas, “el NHS está bajo una enorme presión financiera”, señala el grupo. “Tenemos que hacer más por reconocer los conocimientos de los pacientes sobre los efectos que sus trastornos tienen en sus vidas y unirlos a asesoramiento médico experto, para que los pacientes puedan ejercer más influencia sobre los servicios que reciban. Las farmacias

locales podrán ayudar”.

Estimular a los pacientes con trastornos crónicos a que se ocupen mejor de su salud también es el objetivo principal de muchos esfuerzos similares en América del Norte. Estimulados por el éxito de colaboraciones de salud comunitaria como el Asheville Project y la Diabetes Ten City Challenge, organizaciones y minoristas farmacéuticos han instituido una variedad de iniciativas de bienestar y prevención de enfermedades en asociación con otras entidades de salud. La cadena de farmacias estadounidense Rite Aid, por ejemplo, sigue expandiendo su compromiso de contar con instructores de atención de la salud en sus farmacias mediante su filial Health Dialog. Junto con los farmacéuticos de las farmacias Rite Aid, esos instructores proporcionan “atención y apoyo completos a personas con trastornos crónicos y las ayudan a alcanzar los objetivos de mejoramiento de su estado de salud establecidos por sus médicos”, señala la compañía.

Se están tomando otra medidas en EE UU en 2015 para mejorar la práctica en farmacias. For ejemplo, se ha presentado un proyecto de ley en la Cámara de Representantes de EE UU para designar formalmente a los farmacéuticos como profesionales de la salud en Medicare Parte B (la parte de prestaciones de medicamentos del programa para los ancianos y los discapacitados). El proyecto de ley, titulado Pharmacy and Medically Underserved Areas Enhancement Act, está dirigido a las comunidades con poco acceso a servicios médicos, y su propósito principal es mejorar el acceso de los pacientes de Medicare a servicios farmacéuticos, incluyendo aplicación de vacunas, pruebas de detección de diabetes y de enfermedades cardiovasculares e instrucción sobre cuidado personal en los estados que lo permitan.

Noticias Resumidas (cont)...

Drug Corporation. Anteriormente el Sr. Mauch fue vicepresidente de Drug Corporation y director de operaciones. *David W. Neu* pasará de su rol anterior de presidente de AmerisourceBergen Drug Corporation a vicepresidente ejecutivo de Estrategia Minorista, un cargo de creación reciente, y presidente de la farmacia **Good Neighbor**.

- ♦ **McKesson** informó ingresos de US\$47.000 millones, lo que representa un aumento del 37%, en su 3er trimestre, finalizado el 31 de diciembre. Los ingresos de Distribution Solutions fueron de \$46.300 millones, lo que representa un aumento del 38% y del 39% en tipo de cambio constante en el trimestre, impulsados principalmente por la adquisición de Celesio por parte de McKesson y la expansión del mercado.

- ♦ El mayorista y operador de farmacias minoristas **Toho Holdings** informó recaudaciones de ¥877.000 millones / US\$7.400 millones e ingresos de explotación empresarial de ¥7,900 millones / US\$66,5 millones en el tercer trimestre de su ejercicio fiscal finalizado el 31 de diciembre.

- ♦ **McKesson** nombró a *Bansi Nagji* vicepresidente ejecutivo de Estrategia Empresarial y Desarrollo Comercial. Su superior inmediato será el presidente ejecutivo y de la junta directiva *John Hammergren*. Nagji reemplaza a *Brian Tyler*, que pasó a ocupar el cargo de presidente de North American Pharmaceutical Distribution and Services.

- ♦ **Pfizer** acordó adquirir **Hospira**, un proveedor de medicamentos inyectables y de tecnologías de infusión y líder

continúa en la página 3

Noticias (cont). . .

de biosimilares, en un trato en dinero en efectivo valorado en US\$17.000 millones (US\$90 por acción).

- ♦ La cadena estadounidense de farmacias **Rite Aid** adquirirá la empresa administradora de prestaciones farmacéuticas Envision Pharmaceutical en un trato valorado en US\$2.000 millones. EnvisionRx es una compañía nacional de servicios completos dedicada a la administración de prestaciones farmacéuticas. La compañía proyecta que en 2015 sus entradas ascenderán a aproximadamente US\$5.000 millones y que su EBITDA será del orden de US\$150 a US\$160 millones.

- ♦ **China Jo-Jo Drugstores**, un minorista de productos farmacéuticos y de atención de la salud en China, firmó un acuerdo de servicios con **Alibaba Health Information Technology** para emplear una plataforma de recetas electrónicas en preparación para la próxima autorización de la Dirección de Alimentos y Fármacos de China de vender medicamentos de receta en línea. Mediante la app móvil recientemente lanzada por Alibaba Health, Alijk, los pacientes pueden cargar y enviar fotocopias de sus recetas médicas a farmacias cercanas para comprobar disponibilidad, comparar precios y próximamente hasta efectuar pagos. Las farmacias asociadas a Alibaba Health, como China Jo-Jo, después pueden dispensar los pedidos en la farmacia o enviarlos a domicilio.

- ♦ Según se informa, **Walgreens** está colaborando con la compañía de productos de belleza **Maesa** para lanzar una marca multicultural llamada *Circa*. El lanzamiento en todo EE UU respalda el deseo de Walgreenes de incrementar la accesibilidad a productos de belleza asequibles, especializados y diversos, y refleja su dedicación a poseer sus propias marcas.

- ♦ **IMS Health** informó ingresos de US\$2.600 millones (+3,8%) y un EBITDA ajustado de US\$878 millones (+5,9) en 2014. El dinero en efectivo neto proveniente de actividades de explotación empresarial fue de US\$110 millones en el año, reflejando gastos significativos relacionados con su oferta pública de acciones.

(Fuentes: AmerisourceBergen, Columbus Business First, Drug Store News, IMS Health, Oriola-KD, PR Newswire, Suzuken y Toho Holdings)