

## África: Un Mercado farmacéutico en expansión

*Fuente: McKinsey & Company. Artículo redactado por Tania Holt, vicejefa de la división de McKinsey de Johannesburgo, Mehdi Lahrichi, vicedirector de la división de Casablanca y Jorge Santos da Silva, director de la división de Zurich*

Los autores sugieren que es posible que África sea el único mercado farmacéutico con posibilidad de un alto crecimiento genuino. Lo siguiente es lo que según ellos está impulsando ese crecimiento y cómo deben reaccionar las empresas:

“El valor de la industria farmacéutica de África aumentó a US\$20.800 millones en 2013 frente a los sólo US\$4.700 millones de hace sólo una década. Esa rápida expansión continúa: predecimos que el mercado valdrá entre US\$40.000 millones y US\$65.000 millones para 2020. Esa es una buena noticia para las multinacionales y las compañías farmacéuticas que están buscando nuevas fuentes de crecimiento en un momento en que los mercados desarrollados están pasando por un período de estancamiento. También es una buena noticia para los pacientes, que han obtenido acceso a medicamentos que anteriormente no estaban disponibles en el continente. Sin embargo, saber dónde se encontrará el nuevo motor de crecimiento no es suficiente para la industria. Los líderes también tienen que entender qué impulsa el crecimiento, qué dificultades podrán encontrar y cómo podrán trabajar en colaboración con los sistemas de salud para avanzar en este mercado.

“Los mercados farmacéuticos de África están creciendo en todos los sectores. Se proyecta que entre 2013 y 2020 las ventas de medicamentos de receta aumentarán a una tasa de crecimiento compuesta del 6 por ciento, los genéricos a una tasa del 9 por ciento, los medicamentos de venta libre al 6 por ciento y los dispositivos médicos al 11 por ciento. Tres factores están impulsando este crecimiento:

- **Urbanización.** La población de África está cambiando significativamente. Para el año 2025, las dos quintas partes del crecimiento económico provendrán de 30 ciudades con dos millones de habitantes o más y 22 de esas ciudades disfrutarán de un PIB de más de US\$20.000 millones. Las ciudades cuentan con mejores infraestructuras y capacidades de atención de la salud y los habitantes de zonas urbanas tienen un mayor poder adquisitivo y adoptan medicamentos modernos con mayor rapidez.

- **Capacidad de atención de la salud.** Entre 2005 y 2012, África añadió 70.000 nuevas camas de hospitales, 16.000 médicos y 60.000 enfermeras. La prestación de atención médica es más eficiente gracias a iniciativas como la de Mozambique, que comenzó a utilizar enfermeras anestesiólogas especializadas, y el uso de Sudáfrica de enfermeras para iniciar la terapia antirretroviral. La introducción de modelos innovadores de prestación de servicios está aumentando la capacidad todavía más.

- **El medio comercial.** Para crear un mejor medio comercial, los gobiernos introdujeron controles de precios y restricciones

*continúa en la pagina 2*

## Noticias Resumidas . . .

- ♦ **Celesio**, que ahora es parte de McKesson Corp., informó que las recaudaciones del grupo aumentaron un 5,6%, a €5.300 millones / US\$5.900 millones en su ejercicio fiscal corto de 2015, finalizado el 31 de marzo. Los ingresos ajustados antes del pago de intereses e impuestos (EBIT) decayeron un 19,9% en el año, a €78,6 millones / US\$88,1 millones, principalmente a causa del impacto de las reducciones de precios impuestas por el gobierno del Reino Unido, la debilidad del mercado francés y la pérdida de un contrato con un hospital en Noruega.

- ♦ **Cardinal Health** abrirá próximamente un centro de distribución de suministros médicos de US\$28 millones y 275.000 pies cuadrados en Detroit, en colaboración con el sistema de salud Henry Ford (con sede en Detroit) y el Centro Médico de Detroit.

El desempeño total de operaciones del grupo PHOENIX, que incluye ingresos por servicios de gestión de volumen, aumentó un 9,1%, a €7.100 millones / US\$8.000 millones en el 1er trimestre de su ejercicio fiscal finalizado el 30 de abril. Las ganancias anteriores al pago de intereses e impuestos, depreciación y amortización (EBITDA) aumentaron €16,5 millones, a €106,2 millones / US\$119 millones en el trimestre, representando un crecimiento del 15,3% ajustado a las fluctuaciones de los tipos de cambio. Las utilidades correspondientes a ese período mejoraron significativamente, alcanzando €44,3 millones / US\$49,6 millones.

- ♦ **GlaxoSmithKline** acordó vender dos vacunas menos recientes contra la meningitis a Pfizer por €115 millones / US\$131 millones, para satisfacer los requisitos antimonopolio tras su adquisición reciente de la división de vacunas de Novartis. Sus productos Nimenrix y Mencevax se transferirán a la división irlandesa de Pfizer.

- ♦ **CVS Health** está adquiriendo las divisiones de farmacia y servicios clínicos de Target por aproximadamente US\$1.900 millones. El trato incluye más de 1.660 farmacias de Target en 47 estados, que funcionarán con un formato de tiendas dentro de tiendas y con la marca CVS/pharmacy. Además, habrá una farmacia CVS en todas las tiendas Target nuevas que ofrezcan servicios farmacéuticos. Las cerca de 80 clínicas de Target se llamarán de aquí en adelante MinuteClinic y CVS Health abrirá unas 20 nuevas clínicas en tiendas Target dentro de los tres años del cierre de la transacción. Las compañías también esperan establecer entre 5 y 10 pequeñas tiendas con formatos flexibles con la marca TargetExpress en las que habrá una farmacia CVS.

- ♦ **Actavis plc** anunció que la compañía adoptó Allergan plc como su nueva marca mundial y que empezó a negociarse en bolsa con un nuevo símbolo, AGN. Además, Allergan está adquiriendo Kythera Biopharmaceuticals Inc. por US\$2.100 millones en dinero en efectivo y en acciones. Kythera está por lanzar una inyección para reducir la llamada papada doble.

*continúa en la pagina 3*

## Africa (cont)...

sobre las importaciones para estimular la fabricación de fármacos en los países, requirieron etiquetado especial específico de cada país para reducir las falsificaciones y las importaciones paralelas, y reforzaron las leyes relativas a las importaciones, las ventas al por mayor y los márgenes sobre las ventas al por menor. En la industria farmacéutica, las cadenas de farmacias se están consolidando, las integraciones horizontal y vertical están en aumento y la fabricación se está expandiendo. Una serie de fusiones y adquisiciones, empresas conjuntas, alianzas estratégicas, asociaciones y tratos privados de valores están extendiendo los mercados africanos todavía más”.

En un mundo de mercados en vías de desaceleración y estancamiento, los autores sugieren que es probable que África sea la última frontera geográfica con posibilidad de obtener un alto crecimiento genuino. Dicen que las empresas deben hacer cuatro cosas para contar con una ventaja competitiva: concentrarse en los focos de crecimiento, formar equipos locales fuertes, forjar asociaciones y resolver los problemas de suministro y distribución.

En lo referente a esto último, los autores dicen que “en partes de África, los mecanismos de abastecimiento y distribución siguen siendo problemáticos: las reglamentaciones están evolucionando, las infraestructuras de transporte y logística son desiguales y los plazos de entrega pueden ser prolongados. La habilidad de innovar los canales de distribución y de establecer operaciones efectivas en este medio difícil es fundamental para captar oportunidades de crecimiento. Algunas estrategias útiles son instalarse en países con estructuras políticas y comerciales bien establecidas, tercerizar las cadenas de suministro y asociarse con proveedores de logística locales para identificar rutas de transporte eficientes. En el importantísimo aspecto de aduanas y controles fronterizos, las compañías deben trabajar con los agentes de mayor confianza para minimizar las demoras de envíos, emplear únicamente centros de distribución avalados y asegurar que todos los papeles de aduanas estén en perfecto orden”.

## Se prevé continuación del fuerte crecimiento de la atención de la salud en el hogar

(Fuente: Medgadget.com)

Según Grand View Research, se espera que el mercado mundial de atención de la salud en el hogar ascienda a US\$355.300 millones para 2020, creciendo a un CAGR aproximado del 7,8% entre 2014 y 2020. El término productos de atención de la salud en el hogar por lo general se aplica a una amplia variedad de dispositivos, suministros y servicios diseñados para uso exclusivo en el hogar o en otros establecimientos no médicos por cuidadores no profesionales, miembros de la familia o los propios pacientes. Se espera que la creciente adopción de la “telesalud” y de otras tecnologías de atención de la salud emergentes impulse el crecimiento del mercado en el período de proyección. Además, la atención de la salud en el hogar está siendo adoptada rápidamente como una alternativa económica de la atención de la salud en instituciones y, por lo tanto, se espera que la creciente población geriátrica y la prevalencia de trastornos crónicos que requieran atención a largo plazo también tengan un impacto positivo sobre el crecimiento. Finalmente, también se espera que el potencial no aprovechado de mercados emergentes como los de la India,

Brasil y China, y los mayores conocimientos sobre la salud sean un impulsor del mercado en el futuro.

Los servicios dominaron el mercado general de atención de la salud en el hogar en 2013, representando más del 85% de sus ingresos mundiales e impulsados por la creciente demanda de servicios de terapia de infusión y de telemetría. Se espera que la terapia de infusión sea el mercado de servicios de mayor crecimiento, con un CAGR aproximado del 11,7% entre 2014 y 2020. Otras iniciativas de los proveedores de servicios de atención de la salud para reducir costos relacionados con los medicamentos especializados y contar con soluciones de prestación eficiente de servicios de manejo de enfermedades crónicas son algunas de las impulsoras de este mercado.

Desde una perspectiva de productos, los productos diagnósticos para uso en el hogar dominaron el mercado de productos con el 41,4% de ese mercado en 2013. La creciente prevalencia de la diabetes y de las enfermedades cardiovasculares y la consiguiente creciente demanda de monitoreo constante de los pacientes son los dos factores que más contribuyen a esta gran tajada del mercado.

América del Norte fue el mayor mercado regional en 2013, representando más del 40% de los ingresos mundiales, pero se espera que el mercado de atención de la salud en el hogar asiático-pacífico crezca con el CAGR más acelerado (9,7%) entre 2014 y 2020, debido a las necesidades médicas incumplidas y el rápido mejoramiento de la infraestructura de atención de la salud en mercados como los de la India y de China. Se espera que la presencia de una gran población geriátrica impulse el mercado regional durante el período de proyección.

## En la conferencia de la GIRP se enfatiza la colaboración estratégica

La 56ª Reunión y Conferencia de la Asociación Europea de Mayoristas Farmacéuticos de Línea Completa (abreviada en inglés como GIRP) se celebró este mes en Belgrado, Serbia. El tema principal de la reunión fueron las asociaciones colaborativas en la gestión de la cadena farmacéutica de “valor”. Específicamente, la concentración estuvo en las importantes relaciones existentes y en evolución entre la industria farmacéutica y los mayoristas farmacéuticos integrados de línea completa.

Hablando en el evento, René Jenny, presidente de la GIRP, recalzó que “no se considera más que los mayoristas farmacéuticos de línea completa son ‘transportadores de cajas’; en la actualidad, el rol y la función de los mayoristas farmacéuticos de línea completa es mucho más sofisticado. Las conversaciones en la Reunión Anual y Conferencia indican la importancia de los servicios y estamos sumamente entusiasmados con el porvenir en lo referente a lo que significará para nuestros miembros, la industria, los pacientes y los financiadores de la atención de la salud, ya que todos ellos se beneficiarán de la colaboración con la cadena de suministro”.

La directora general de la GIRP, Monika Derecque-Pois, explicó: “No sólo estamos dedicados a entregar productos farmacéuticos, sino que también estamos concentrados en la creación y la oferta de servicios adaptados especialmente que apoyen la entrega de productos, para que los pacientes puedan obtener mejores resultados”. Ella explicó además que las asociaciones son un tema

*continúa en la página 3*

## GIRP (cont)...

dominante y recurrente en la cadena de suministro de productos farmacéuticos de hoy en día. “La relación entre la industria y los mayoristas farmacéuticos integrados de línea completa está claramente evolucionando; los mayoristas farmacéuticos integrados de línea completa han dejado de considerar que la industria farmacéutica es sólo una abastecedora de productos, sino más bien una cliente de servicios. La creación de servicios de apoyo adaptados especialmente en momentos clave del ciclo de vida de los productos es algo que no desaparecerá y que será una tendencia dominante en nuestro sector en el futuro previsible”.

La perspectiva de la GIRP es que la industria está evolucionando de una relación transaccional a una asociación estratégica entre mayoristas farmacéuticos de línea completa y la industria. Durante su presentación como orador principal, Oliver Windholz, presidente ejecutivo de PHOENIX Group, puso de relieve la manera en que la colaboración con la industria está creando una situación en la que todos ganan. La colaboración con los fabricantes farmacéuticos está resultando en mayores volúmenes de ventas, la generación de modelos mutuamente beneficiosos, sinergias de reducción de costos, menores escaseces de productos y aumentos de la productividad en toda la cadena de distribución. Como presidente de una de las mayores empresas farmacéuticas mayoristas de Europa, explicó que él considera que estas actividades “son una relación colaborativa que es parte de la propuesta de una ‘gestión de la cadena de valor’ y que es necesario ver más allá de la ‘gestión de la cadena de suministro’”.

Otros oradores de la industria en la conferencia confirmaron estas perspectivas al adoptar la perspectiva general de que hay una propuesta de verdadero valor en la colaboración con los mayoristas farmacéuticos integrados de línea completa. Los ejecutivos de la industria expresaron sus puntos de vista sobre áreas de colaboración que abarcan desde el apoyo durante todo el ciclo de vida de los productos hasta existencias administradas por vendedores, logística y necesidades de los pacientes e iniciativas de farmacias minoristas tales como sistemas ‘optimizadores de reabastecimiento de farmacias’.

## Noticias (cont)...

♦ En EE UU, el número de recetas de 90 días dispensadas en farmacias minoristas prácticamente se duplicó desde 2010 y ahora representan más de 1 de cada 9 recetas médicas dispensadas en cadenas de tiendas y en supermercados. El aumento refleja cambios fundamentales en la posición competitiva tanto de las farmacias minoristas como de las estrategias de prestaciones de los pagadores.

*(Fuentes: Cellesio, Columbus Dispatch, CVS Health, Drug Channels, Journal of Commerce, PHOENIX, PRNewswire, Reuters y Wall Street Journal)*