

McKesson expande sus operaciones europeas

(Fuentes: Goldman Sachs y comunicado de prensa de la compañía)

McKesson (MCK) anunció un acuerdo para adquirir ciertos activos de distribución farmacéutica de UDG Healthcare (UDG) por €408 millones (US\$449 millones) en efectivo. Este trato es posterior al acuerdo reciente de McKesson de adquirir 281 farmacias explotadas por Sainsbury's en el Reino Unido. La administración espera que el impacto total de ambas adquisiciones genere un incremento de US\$0,10 a US\$0,14 posterior al cierre.

Goldman Sachs señala que este trato cuadra con el comentario de adjudicación de capital de MCK en el que favorece las adquisiciones complementarias para suplementar su división Celesio y cree que el gran poder adquisitivo (~US\$10.000 millones) de la empresa sin duda permitirá que realice otras transacciones que también incrementarán el valor de sus acciones.

La adquisición incluye las operaciones mayoristas de United Drug y United Drug Sangers en toda la República de Irlanda y en Irlanda del Norte; TCP, un abastecedor de servicios de atención de la salud en el hogar en la República de Irlanda; y MASTA, la división de atención de la salud para viajeros de UDG con sede en el Reino Unido. Las operaciones adquiridas se informarán como parte de la división de Distribución Internacional de Productos Farmacéuticos de MCK.

Se espera que las adquisiciones de UDG y de 281 farmacias de Sainsbury en el Reino Unido se cierren en la primera mitad de 2016. MCK espera que en los primeros 12 meses posteriores al cierre de los activos de las farmacias de UDG y Sainsbury, el impacto combinado de estas transacciones rinda un incremento de US\$0,10 a US\$0,14 de ganancias por acción.

Más de 1.000 empleados de UDG se unirán a McKesson como parte de la adquisición. Las operaciones adquiridas se informarán como parte de la División Internacional de Distribución y Servicios de Productos de McKesson, con el liderazgo de Marc Owen, presidente de la junta administrativa de Celesio AG, la empresa europea que es parte de la división Soluciones de Distribución de McKesson.

Comentando sobre la adquisición propuesta, Paul C. Julian, vicepresidente y presidente del Grupo de Soluciones de Distribución de McKesson – que además fue presidente de la junta directiva de la IFPW - dijo: “Nos complace muchísimo anunciar la ejecución de un acuerdo para añadir la división de distribución de productos farmacéuticos y otros activos de atención de la salud de UDG a la parte europea de McKesson. En McKesson, estamos comprometidos a proporcionar una entrega más eficiente de productos y servicios de atención de la salud a nuestros clientes del mundo entero”.

Marc Owen, presidente de la junta administrativa de Celesio AG, dijo: “La adquisición de la distribución de productos farmacéuticos de UDG y de las empresas de atención de la salud en el hogar y de viajeros en Irlanda y en el Reino Unido afianzará nuestra posición en la industria. Hemos hecho esta inversión como parte de nuestra estrategia de crecimiento, que apalanca la trayectoria positiva del sector de atención de la salud en general en Europa.

Noticias Resumidas . . .

- ♦ Para adoptar el método de Internet of Things (IoT) para la atención de la salud, en el que la conectividad crea oportunidades para incrementar el beneficio económico, **Cardinal Health** abrió una instalación de 20.000 pies cuadrados en su Laboratorio de Innovación para la Cadena de Suministro de Productos para la Atención de la Salud en Concord, Massachusetts. El objetivo de esta nueva instalación de investigación y desarrollo es reducir el derroche de US\$5.000 millones en la cadena de suministro correspondiente a dispositivos e implantables. Además, servirá como un centro de exploración de métodos innovadores, como sensores inteligentes y comunicación Nearfield para crear tecnologías creativas centradas en la atención de pacientes en estado agudo, uno de los estados más difíciles de tratar.

- ♦ El mayorista y proveedor de servicios de atención de la salud finlandés **Oriola Oy** y el fabricante mundial de medicamentos **MSD** firmaron un acuerdo de cooperación a largo plazo que cubre servicios de almacenamiento y distribución de productos farmacéuticos y una amplia gama de servicios adaptados especialmente en Finlandia. Corroborando la fuerte asociación entre los fabricantes y los mayoristas en el mundo entero, MSD comentó, “Valoramos la cooperación de Oriola. Oriola presta servicios de la más alta calidad y adapta sus servicios a las necesidades de sus clientes. El modelo finlandés de distribución de productos farmacéuticos garantiza un canal de distribución de alta calidad, fiable y profesional a farmacias y hospitales”. En otro orden de cosas, este mes Oriola-KD lanzó una nueva tienda de medicamentos en línea en Suecia, www.kronansapotek.se, en la que ofrece una variedad de productos Kronans Apotek (su cadena de farmacias minoristas), productos de venta libre y medicamentos de receta. Según **Eero Hautaniemi**, presidente y CEO de **Oriola-KD Group**, la compañía se concentrará especialmente en el desarrollo de canales digitales diseñados para responder mejor a las necesidades de sus clientes. Esta tienda en línea completa el servicio que ofrece a sus más de 300 farmacias, al proporcionar a sus clientes un canal alternativo para cumplir con sus necesidades.

- ♦ **McKesson** y **Albertsons**, una gran cadena estadounidense de alimentos y productos farmacéuticos, firmaron un acuerdo de distribución de 5 años de duración -- vigente a partir del 1º de abril de 2016 -- que incluye la obtención de productos farmacéuticos de marca y genéricos y su distribución a las cerca de 1,700 farmacias Albertsons situadas en 33 estados.

continúa en la pagina 3

Esta adquisición también suplementará nuestra cartera general de activos en Irlanda y en el Reino Unido. Esperamos continuar la tradición de UDG de proporcionar una atención sobresaliente a sus clientes y trabajar con el equipo de UDG”.

La transacción está sujeta a la aprobación de los accionistas de UDG y de las entidades antimonopolio de la UE, entre otras condiciones habituales previas al cierre de este tipo de transacciones.

Actualización de los precios de los genéricos en EE UU

(Fuentes: IMS Health; un artículo redactado por David Salazar y publicado por Drug Store News y drugchannels.net)

En junio de 2015, los genéricos representaban sólo el 10% del aumento del gasto correspondiente al ejercicio-- frente al 42% en 2011 --, pero según datos de IMS Health todavía representan el 17% del gasto y el 83% de los medicamentos recetados.

El número de genéricos dispensados ha estado aumentando desde 2010, pero en la actualidad está aumentando a un menor ritmo. En los primeros seis meses de 2015, el 83,2% de todas las recetas dispensadas fue de genéricos -- frente al 82,1 % en 2014 --, menos que el aumento del 5% entre 2011 y 2012. Aunque modesto, el número total de recetas de genéricos aumentó un 3,2%, al mismo tiempo en que el número total de medicamentos de marca recetados disminuyó un 5,6% en el primer semestre de 2015. Cerca del 27% del aumento de genéricos fue de inyectables.

IMS espera que en los próximos años la demanda de genéricos llegue al 90% de todos los medicamentos que se receten. Sin embargo, una tendencia que podrá demostrar ser problemática es la inflación de los precios de los genéricos causada por tres factores, según IMS Health. Primero, hay un mayor hincapié en la calidad de los productos resultante de reglamentaciones: las compañías que tienen que invertir más en sus sistemas de calidad se podrán ver forzadas a aumentar los precios para mitigar el costo de esa inversión. Segundo, las compañías de genéricos en general han tenido menos lanzamientos de productos. Los lanzamientos son los principales impulsores de sus ganancias. Si se lanzan menos productos, hay un incentivo para cobrar más por los medicamentos existentes. Tercero, la inflación está impulsada por el mayor poder adquisitivo de los clientes, que anima a los fabricantes a recuperar sus costos.

Lo que complica todavía más el mercado de genéricos es la constante transición de medicamentos de receta a medicamentos de venta libre. En los últimos dos años, Nexium, Flonase y Rhinacort realizaron el cambio, causando que los consumidores puedan tener acceso a ellos más fácilmente. En el mes de mayo pasado, Eli Lilly and Co. y Sanofi firmaron un acuerdo de concesión de licencia y anunciaron la transición anticipada en 2018 del medicamento Cialis (para la disfunción eréctil) a medicamento de venta libre.

Pero una de las tendencias con el mayor potencial e incertidumbre es el lanzamiento en septiembre del primer biosimilar en EE UU, Zarxio (filgrastim), por Sandoz. El fallo del tribunal que aprobó el lanzamiento del medicamento también impuso un lapso de seis meses entre la aprobación y el lanzamiento de todos los biosimilares futuros.

A lo largo de los últimos tres años, los principales tres mayoristas de EE UU: AmerisourceBergen, Cardinal Health y McKesson, establecieron relaciones novedosas de adquisición de genéricos con sus mayores clientes, Walgreens Boots Alliance (con AmerisourceBergen); la empresa conjunta The Red Oak entre Cardinal Health y CVS Health, y el programa de genéricos OneStop de McKesson, que ahora utiliza Rite Aid. En 2015, McKesson estableció McKesson Global Procurement & Sourcing Limited, una filial con sede en Londres dedicada a negociar con los fabricantes. Estos tres compradores representaron más de las tres cuartas partes de las compras totales a fabricantes de genéricos en EE UU.

El gobierno del Reino Unido cambia su acuerdo de precios de medicamentos

Fuente: un artículo redactado por Sten Stovall y publicado por Scrip

Menos de dos años después de la fijación acordada del primer tope de precios de medicamentos de la historia del Servicio Nacional de Salud del Reino Unido, el Departamento de Salud Pública anunció que desea cambiar una parte central del pacto porque no rinde suficientes ahorros ni transparencia en los precios.

En noviembre de 2013, el Departamento de Salud Pública Británico (British Department of Health, DoH) y la Asociación de la Industria Farmacéutica Británica (Association of the British Pharmaceutical Industry, ABPI) acordaron un nuevo Plan de Regulación de Precios de Productos Farmacéuticos (Pharmaceutical Price Regulation Scheme, PPRS) de cinco años de duración aplicable a los medicamentos de marca que se vendían en ese entonces al servicio de salud. Según el acuerdo, los precios permanecerían estables por dos años, aumentarían el 1,8% en los dos años subsiguientes y el 1.9% en el último año. El PPRS entró en vigor el 1° de enero de 2014.

En ese entonces las partes también acordaron un nuevo plan de precios paralelo aplicable a las compañías que optaran por no unirse al PPRS. Ese plan, que en la actualidad es aplicable a cerca del 10% de los medicamentos de marca empleados en el Reino Unido, impone un recorte del 15% del precio máximo de los medicamentos de marca en venta el 1° de diciembre de 2013. El plan es aplicable a las compañías que optaron por no unirse al PPRS. Esta es la parte del pacto que el DoH desea enmendar.

Pero en lugar de imponer un porcentaje general de recortes de precios, el departamento ahora dice que desea contar con un sistema de pagos – de las compañías, tras haber restado los descuentos y el impuesto sobre el valor añadido – de entre el 10% y el 17%, aplicable a los productos nuevos y viejos que se vendan. Esta es la opción que prefiere el departamento, entre cuatro opciones. El departamento opina que estas propuestas para los precios de los medicamentos de marca, que son aplicables únicamente a las compañías que optaron por no unirse al PPRS, crearán un campo de juego más nivelado entre los dos planes. Además, el portavoz expresó que esto es parte de la consulta en curso sobre el arreglo establecido por ley acordado a fines de 2013.

El departamento dijo además que espera que las compañías que ya están en el PPRS permanezcan en él. “para alcanzar los objetivos acordados de estabilidad y predictibilidad”. Ahora empieza un período de consulta de tres meses de duración entre el gobierno y los fabricantes de medicamentos. El departamento de salud pública espera tener un resultado acordado en diciembre. El departamento también dijo que el ejercicio será complicado, pero necesario. El DoH admite que es difícil realinear los planes a causa de las diferencias en los mecanismos empleados para producir ahorros, así como el efecto diferencial que el recorte de precios establecido por ley tiene sobre las compañías, dependiendo de los niveles de descuentos que ofrecen al NHS.

El gobierno del Reino Unido indicó cuatro opciones para discusión en su documento de consulta. Su opción preferente, que requiere un sistema de pagos de entre el 10% y el 17% aplicable tanto a los medicamentos nuevos como a los viejos, se conoce como la Opción 2a. Según el departamento, la ventaja de esta opción es que además de contar con un recorte máximo del precio

continúa en la página 3

El gobierno (cont)...

de los medicamentos generaría los mayores ahorros de todas las opciones al NHS -- calculados en £113 millones (US\$172 millones) -- en 2017/18. Las otras tres opciones son: (1) un mayor recorte del precio máximo existente de los medicamentos de marca; (2) un mayor recorte del precio máximo que incluye productos nuevos que no figuraban en diciembre de 2013; o, (3) un pago porcentual por parte de las compañías que reemplaza el arreglo de recortes de precios de productos que figuraban en la lista en diciembre de 2013. "Independientemente de la opción que adoptemos después de la consulta, necesitamos contar con una manera transparente de controlar el precio máximo. Ahora que las compañías pueden elegir entre el plan establecido por ley y el PPRS, consideramos que es importante que tengamos transparencia", dice el documento de consulta.

Noticias (cont)...

♦ Las principales compañías farmacéuticas japonesas, incluyendo **Eisai** y **Takeda**, anunciaron nuevas iniciativas para incrementar la investigación de enfermedades tropicales desatendidas, en reacción al hecho de que otras compañías del país han estado aumentando su investigación en este ámbito.

♦ **Cardinal Health** introdujo una nueva línea de productos para la atención de la salud en el hogar, **Hospital Quality at Home**, para ayudar a los pacientes y profesionales de la salud a realizar

la transición del hospital al hogar con una variedad de productos de calidad de hospital para aplicaciones como el cuidado de las heridas, los primeros auxilios y el aseo personal. Por ejemplo, los productos Hospital Quality at Home Advanced Wound Care (para el cuidado de las heridas) ayudan a la curación, ofrecen protección duradera y proporcionan el medio húmedo necesario para promover la curación de las heridas. El producto se puede emplear en heridas, ampollas, cortes y raspones menores, etc. Los productos están disponibles mediante Amazon y otros minoristas estadounidenses.

♦ Corea del Sur concedió aprobación del medicamento *Sovaldi*, de **Gilead**, como la terapia para los adultos con el genotipo de hepatitis C 1, 2, 3 o 4. Debido a que la compañía todavía está negociando el precio de reembolso con el gobierno, no se sabe si los cuatro genotipos estarán cubiertos por el plan de seguro de salud nacional ni cuál será el precio de venta del medicamento en el país.

♦ **AmerisourceBergen** eligió recientemente a *D. Mark Durcan*, de 54 años de edad, miembro de su junta directiva, con vigencia inmediata. Llena la vacancia creada por la jubilación de *Edward E. Hagenlocker*. En la actualidad el Sr. Durcanes es CEO y miembro de la junta directiva de Micron Technology, Inc., una de la principales compañías de sistemas de semiconductores avanzados.

(Fuentes: *AmerisourceBergen*, *Cardinal Health*, *Drug Store News*, *IFPMA*, *Oriola-KD*, *Pharm Asia News* y *Scrip*)