

Tendencias en EE UU que tendrán un impacto sobre la atención de la salud en 2016

Fuentes: PricewaterhouseCoopers (PwC) y un artículo redactado por Jessica Merrill y publicado por Scrip

Los precios de los medicamentos, especialmente tras el surgimiento de nuevos requisitos de demostración de valor para la obtención de reembolsos de fármacos especializados, será uno de los temas con el mayor impacto sobre la atención de la salud en 2016, vaticinó la firma de consultoría PwC en su informe anual del Health Research Institute (Instituto de Investigación Sobre la Salud, HRI). El informe, emitido el 9 de diciembre, cita 10 tendencias que según PwC tendrán un enorme impacto sobre la atención de la salud el año entrante. A lo que más debe prestar atención la industria de medicamentos son los precios, las fusiones y adquisiciones y los biosimilares.

“El precio de los medicamentos está pasando a ser un tema de gran importancia para toda la industria”, dijo Benjamin Isgur, director de ideas de liderazgo del Health Research Institute de PwC, en una entrevista. “Francamente, se está convirtiendo cada vez más en un asunto de consumidores, es por eso que es importante que las industrias farmacéutica y de ciencias biológicas lo entiendan como tal”. El tema ya fue polémico en 2015, encendido por un puñado de casos específicos de aumentos de precios exorbitantes y alimentado todavía más por la retórica política de la campaña electoral presidencial de EE UU. Líderes de la industria farmacéutica parecen estar dispuestos a explorar nuevos modelos de precios y de reembolsos, incluyendo en algunos casos reembolsos vinculados a resultados. Pero llegar a consensos con los pagadores sobre el tema no ha sido tarea fácil. Hasta el momento hay muy pocos ejemplos de contratos de precios basados en resultados en EE UU, ni tampoco ha surgido un nuevo modelo de los debates sobre los precios, admitió Isgur. Sin embargo, predijo que el 2016 será el año en que organizaciones de terceros, que abarcarán desde grupos gubernamentales hasta organizaciones sin ánimo de lucro dedicadas a la evaluación de valores, tendrán un papel de liderazgo en la evaluación de los precios de los medicamentos y del valor de los nuevos fármacos que entren al mercado.

Algo que se debería explorar más es el financiamiento de medicamentos para los consumidores, dijo. En una encuesta realizada por PwC, el 53% de los que respondieron a ella dijeron que estarían dispuestos a cubrir el costo de un medicamento con pagos en cuotas en lugar de todo a la vez. Este sistema de pago ya ha sido adoptado en otros aspectos de la atención de la salud, añadió Isgur. Los biosimilares son una manera en que los pagadores esperan reducir el gasto en fármacos especializados, que aumentó un 27% en 2014, dijo PwC, citando datos del IMS. Los consultores predijeron que el 2016 será el año en que los biosimilares finalmente ganarán terreno en EE UU, tras el lanzamiento este año de Zarxio, de Sandoz, el primer biosimilar autorizado en EE UU, que fue vendido a un precio 15% inferior al de Neupogen, de Amgen Inc. Pero PwC advirtió que se requerirá una intensa campaña de instrucción de

continúa en la página 2

Noticias Resumidas...

- ♦ **Celesio**, una división de **McKesson Corp.**, está adquiriendo **Belmedis**, el 2º mayor mayorista de Bélgica (y la división de distribución de la cooperativa francesa Welcoop) por una cantidad no revelada. La transacción, sujeta a la aprobación de las autoridades regulatorias, también incluye Cophana, uno de los principales pre-mayoristas de Bélgica y una parte mayoritaria de Sofiadis, un grupo de compra formado por 430 farmacéuticos independientes.

- ♦ **Oriola-KD**, de Finlandia, acordó adquirir la compañía farmacéutica sueca **Svensk Dos** por una cantidad no revelada. Svensk Dos se especializa en la preparación de dosis de productos farmacéuticos y en servicios a individuos en proceso de extradición y en hogares de recuperación en la región de Skåne, así como directamente a los servicios de encarcelamiento y de libertad supervisada en toda Suecia. En 2014, las ventas netas de la compañía ascendieron a aproximadamente €25 millones / US\$27 millones, con una tajada de mercado de alrededor del 13%. “La adquisición de Svensk Dos es un añadido importante a nuestra nueva división de atención de la salud. Mediante esta adquisición podremos suplementar nuestra creciente oferta de servicios para el sector de atención de la salud”, dice Eero Hautaniemi, presidente y CEO de Oriola-KD.

- ♦ **Valeant Pharmaceuticals** firmó un acuerdo de distribución directa de 20 años de duración de sus productos de dermatología y oftalmología con **Walgreens**, con miras a ayudar a reducir los costos y los procesos administrativos, generando ahorros que podrán beneficiar tanto a los pacientes como el sistema de atención de la salud. Como parte del trato, que también está a disposición de farmacias independientes interesadas, Valeant reducirá el costo al por mayor de sus productos de dermatología y oftalmología en un 10% y reducirá el precio de otros productos con un equivalente genérico, haciendo que sus productos estén disponibles al mismo precio que el de las alternativas genéricas. Se espera que las reducciones de precios oscilen entre el 5% y el 95%, con un descuento promedio del 50%, lo podría sentar las bases de un nuevo modelo de negocios.

- ♦ Con la premisa de que las maneras más importantes – y sencillas – en que las comunidades pueden reducir el uso indebido de medicamentos de receta es estimular que los medicamentos no usados o vencidos se desechen correctamente, **Cardinal Health Foundation** está aceptando solicitudes de subsidios de organizaciones estadounidenses sin ánimo de lucro que ya cuenten con programas o que estén estableciendo programas para dirigirse a ese problema. Específicamente, los objetivos del subsidio son: mayor toma de conciencia de los programas para desechar medicamentos y la participación de los miembros de la comunidad en ellos; mayor toma de conciencia de cómo prevenir el uso indebido de medicamentos de receta y la importancia de desecharlos debidamente; la participación de jóvenes y farmacéuticos o de estudiantes de

continúa en la página 3

Tendencias (cont). . .

pacientes y médicos. La mayoría de los consumidores no saben qué es un biosimilar, expresó PwC; 8 de cada 10 consumidores interrogados en una encuesta realizada por el HRI en 2015 HRI no eligieron escoger la definición correcta de un biosimilar de una lista breve de respuestas, señaló la firma. “Va a ser un año en que la instrucción de pacientes será sumamente importante y pensamos que la industria farmacéutica tendrá un papel importante que desempeñar en ese aspecto”, dijo Isgur.

Al mismo tiempo, los fabricantes de biológicos de marca estarán tratando de defender sus posiciones en el mercado contra los biosimilares. Para ese fin, los fabricantes deberán desarrollar y promover servicios suplementarios, como apps para teléfonos móviles, instrucción de pacientes y asistencia financiera para formar lealtad y desalentar cambios, añadió PwC.

Otra tendencia que ya es evidente en 2015 y que parece estar a punto de continuar rápidamente en 2016 es las fusiones y adquisiciones, si bien la atención también se centrará en el frente regulatorio, dado que hay varios convenios de gran alcance en espera de la aprobación de la FTC. Varios pagadores, incluyendo Aetna Inc. y Humana Inc., han anunciado fusiones de gran envergadura que esperan finalizar en 2016. La consolidación de compañías de seguros con administradores de prestaciones farmacéuticas pone todavía más presión sobre la industria farmacéutica, en un momento en que los pagadores aumentan su apalancamiento en las negociaciones de contratos de medicamentos. Un tipo de fármacos contra el colesterol brindó un ejemplo notable de pagadores tratando de dirigirse a los altos costos de los medicamentos especializados, y un nuevo competidor en el ámbito de la hepatitis C podrá renovar las negociaciones en ese espacio. La actividad de fusiones y adquisiciones también ha sido prevalente en la industria farmacéutica, que también se ha estado consolidando. La mayor noticia es el plan de Pfizer Inc. de fusionarse con Allergan PLC en lo que será la mayor fusión del sector de medicamentos, valorada en unos US\$160.000 millones. El informe del HRI incluyó otras siete tendencias que tendrán un impacto sobre la atención de la salud en 2016, entre ellas la seguridad cibernética relacionada con la tecnología médica -- especialmente la amenaza a los dispositivos médicos --, el mayor costo de gestión para los consumidores, el surgimiento de la salud mental como un área prioritaria y la creación de nuevas bases de datos para administrar un gran número de información.

Cinco tendencias de la industria para los mayoristas de productos farmacéuticos en Estados Unidos

Fuente: Modern Distribution Management; drugchannels.net; Adam J. Fein, Ph.D., fundador y presidente de Pembroke Consulting, Inc. y CEO del

1. *El creciente gasto en productos farmacéuticos para pacientes ambulatorios en Estados Unidos a lo largo de los próximos 10 años:* Se calcula que el gasto en medicamentos de receta vendidos en bocas de expendio minoristas, por correo y en farmacias especializadas incrementará US\$259.200 millones (+85%), a US\$564.800 millones en 2024. Los mayoristas se beneficiarán del aumento mundial esperado de la demanda de productos farmacéuticos de receta y del consiguiente aumento del gasto en medicamentos.

2. *La consolidación y los cambios en la estructura del mercado de la industria farmacéutica:* El Instituto Drug Channels espera que el sector farmacéutico se seguirá consolidando y que la tajada de mercado pasará a estar más concentrada. Sin embargo, las consolidaciones y adquisiciones por lo general tienen un impacto negativo sobre los márgenes de los mayoristas, porque las compañías consolidan su poder de compra. Las grandes cadenas, que proporcionan un margen de ganancias mucho mayor a los mayoristas, siguen creciendo más rápidamente que otros segmentos del mercado. Están ganando la batalla por los medicamentos de receta vendidos al por menor con la apertura de nuevas farmacias, el crecimiento orgánico de las grandes farmacias y las adquisiciones de cadenas regionales.

Algunas transacciones significativas recientes son: CVS Health anunció que adquirirá la división de farmacias de Target y que operará las farmacias con la marca CVS, con un formato de tienda dentro de tiendas. Target había operado cerca de 1.700 tiendas con farmacias. CVS Health también penetró el mercado de atención a largo plazo y de vida con ayuda adquiriendo Omnicare. OptumRx, de UnitedHealth, adquirió la empresa de gestión de prestaciones farmacéuticas Catamaran. Ambas empresas operarán grandes farmacias de ventas por correo y de productos especializados. Las farmacias independientes, los consultorios médicos y otros clientes de menor tamaño son clientes fundamentales para los mayoristas de productos farmacéuticos. Los mayoristas proporcionan una amplia variedad de servicios dirigidos a incrementar la rentabilidad y la viabilidad competitiva de sus clientes con menores márgenes.

3. *Las nuevas relaciones verticales con grandes cadenas de farmacias minoristas:* A lo largo de los últimos varios años, los mayoristas han logrado profundizar sus relaciones con las grandes cadenas minoristas. Los grandes minoristas de productos farmacéuticos están cambiando de almacenar sus propios productos a establecer entregas directas a las farmacias desde un mayorista. Los cambios más significativos son los siguientes: en 2013, AmerisourceBergen (ABC) se hizo cargo de la distribución de medicamentos de marca que habían sido distribuidos desde los depósitos de Walgreens y por otro mayorista. A partir de 2014, ABC asumió la responsabilidad de productos genéricos que Walgreens había distribuido por sí mismo. En 2014, McKesson se hizo cargo de la entrega directa a farmacias de medicamentos de marca y genéricos para la cadena Rite Aid, que ha dejado de distribuir medicamentos de sus propios almacenes. Los mayoristas y minoristas también se han alineado mejor para la compra de genéricos. A lo largo de los últimos tres años, los tres principales mayoristas de Estados Unidos han establecido relaciones novedosas de genéricos con sus principales clientes: Walgreens Boots Alliance (con AmerisourceBergen); la empresa conjunta Red Oak entre Cardinal Health y CVS Health; el programa de genéricos One Stop de McKesson, que ahora utiliza Rite Aid.

En 2015, McKesson estableció McKesson Global Procurement & Sourcing Limited, una filial con sede en Londres centrada en negociar con los fabricantes. Los menores costos de adquisiciones resultantes de estas relaciones de compra entre minoristas y mayoristas están estimulando a otras farmacias a pasar la adquisición de genéricos a mayoristas. Algunos ejemplos son Albertsons, Fred's, Omnicare y OptumRx. Estos tratos incrementan la influencia de los mayoristas al pasar el volumen de genéricos al

continúa en la página 3

Cincos Tendencias(cont)...

canal mayorista. Además, se están desarrollando nuevas relaciones de propiedad vertical. Walgreens Boots Alliance pueden poseer hasta el 30% de los valores de AmerisourceBergen y cuentan con dos cargos en la junta directiva de esta última empresa.

4. *La promesa y el peligro de las rentas provenientes de los medicamentos:* La industria farmacéutica pasará de los medicamentos de marca tradicionales a medicamentos de marca especializados a lo largo de los próximos varios años. Para poder competir en esta oportunidad de fármacos especializados, todos los mayoristas cuentan con filiales concentradas en la distribución de medicamentos especializados y de servicios afines. Sin embargo, las estrategias de los pagadores crean riesgos de rentabilidad relativos a los medicamentos especializados que los mayoristas de productos farmacéuticos venden a las farmacias minoristas. Eso se debe a que las ventas de productos especializados están pasando a las farmacias especializadas de mayor tamaño y a los mayores clientes de los mayoristas con los menores márgenes para los mayoristas.

5. *El cambiante mercado de genéricos: Los medicamentos genéricos ahora dominan la actividad de recetas de medicamentos en Estados Unidos.* Los mayoristas se benefician de esta tendencia, porque una gran parte de sus ganancias brutas provienen de los medicamentos genéricos. Los mayoristas se han beneficiado de un aumento inesperado y en cierta medida sin precedentes de los precios de algunos medicamentos genéricos. Sin embargo, los análisis del Instituto Drug Channels de los costos de adquisición de las farmacias indican que la inflación de genéricos fue mayor en 2013 y 2014 y que parece haber disminuido en 2015. La presión sobre las ganancias de las farmacias provenientes de los genéricos afectará indirectamente a los mayoristas que suplen a farmacias. Estos retos incluyen una guerra de precios minoristas de genéricos, la expansión de ciertas redes de farmacias y los nuevos métodos de reembolsos a farmacias.

Noticias (cont)...

farmacia en programas para desechar medicamentos, así como la medición del impacto y los resultados de programas para desechar medicamentos.

♦ **Sanofi y Boehringer Ingelheim** están hablando sobre un intercambio de divisiones que involucraría la división de productos veterinarios de Sanofi, Merial, valorada en unos US\$12.400 millones, y la división de productos de consumo para la atención de la salud de Boehringer Ingelheim, valorada en US\$7.300 millones. Si se finaliza, el trato (que excluiría la división de BI de productos de consumo para la atención de la salud en China) también resultaría en que Sanofi reciba un pago de US\$5.200 millones de Boehringer Ingelheim y haría que Sanofi sea una de las mayores compañías del mundo de productos de venta libre.

(Fuentes: Cardinal Health, Celesio, Drug Store News, Oriola-KD y Scrip)