

## Los miembros de la IFPW “Entregan salud al mundo”

(Fuentes: IMS Institute y el Center for Healthcare Supply Chain Research)

Nueva investigación publicada por el Center for Healthcare Supply Chain Research, la fundación de investigación de la HDMA, indicó que los distribuidores farmacéuticos prestan servicios esenciales a la cadena de suministro de productos farmacéuticos especializados al entregar miles de medicamentos que salvan vidas a una gran red de proveedores para el tratamiento de pacientes críticamente enfermos con enfermedades crónicas o poco comunes.

La investigación, realizada por PwC Strategy&, anteriormente Booz & Company, halló que las inversiones significativas de los distribuidores en servicios con valor agregado, tales como herramientas para el apoyo de decisiones, análisis e informes, consultoría y categorías de servicios a pacientes proporcionan ahorros directos al sector de atención de la salud. Por ejemplo, un subconjunto de servicios de apoyo que se proporciona a clínicas de médicos rinde ahorros de aproximadamente US\$1.000 millones al sector de atención de la salud. Estos servicios incluyen facturación automatizada e integrada, sistemas de gestión de cuentas a cobrar, herramientas para el manejo del personal, ciclos de recaudaciones y servicios de reembolsos, así como ofertas para mejorar la experiencia de los pacientes. Si bien estos tipos de servicios varían de un mercado a otro en el mundo, el papel de los distribuidores de productos farmacéuticos de entregar medicamentos de maneras eficientes y económicas a pacientes del mundo entero permanece inmutable.

El informe señala además que los medicamentos especializados siguen representando una parte significativa y cada vez mayor de los medicamentos que se recetan en EE UU; de hecho, se espera que estos medicamentos representen el 43% de la tajada de mercado para 2020. Cerca del 90% de todas las recaudaciones de ventas especializadas fluye por distribuidores tradicionales y especializados. Cambios en la dinámica de la industria, incluyendo consolidaciones y alianzas cambiantes, grandes modificaciones regulatorias, introducción de biosimilares y prestación de atención médica basada en valor, están creando desafíos y oportunidades para los participantes en este segmento.

Como se informó e indicó anteriormente en este artículo, el mercado farmacéutico mundial está cambiando rápidamente. Los cambios más significativos son la eficiencia desde el punto de vista de los costos y el acceso generalizado. El IMS informa que alrededor de 2020 se consumirán 4,5 billones de dosis de medicamentos con un costo de US\$1,4 billones. Los países con el mayor consumo de medicamentos serán los situados en mercados farmacoemergentes, que representarán los dos tercios del volumen mundial de medicamentos, en su mayoría genéricos. En 2020 habrá disponible una amplia variedad de tratamientos, que abarcarán desde medicamentos de venta libre para aliviar síntomas hasta terapias genéticamente adaptadas al paciente. En 2020, los tratamientos de las enfermedades cambiarán drásticamente debido al mayor número de nuevos medicamentos de alta calidad para el cáncer, la hepatitis

## Noticias Resumidas. . .

- ♦ El desempeño operativo total del grupo PHOENIX, incluyendo sus ingresos y cargos por servicios, subió un 5,2%, a €21.200 millones /US\$23.000 millones, en los 9 meses finalizados el 31 de octubre. Las recaudaciones incrementaron un 3,9% en ese mismo período, a €17.400 millones /US\$18.900 millones, impulsadas por un aumento de las recaudaciones en Alemania, donde hubo una gran expansión del mercado farmacéutico mayorista. El EBITDA aumentó un 2,4%, a 340,1 millones / US\$370, millones en esos 3 trimestres.

- ♦ **Walgreens Boots Alliance** informó que en el primer trimestre de su ejercicio fiscal sus ingresos ascendieron a US\$1.110 millones o USD\$1.030 millones empleando como punto de referencia las ganancias ajustadas por acción, sobre recaudaciones de US\$29.030 millones. “El año empezó con un primer trimestre comparativamente fuerte, como lo esperábamos”, dijo el presidente ejecutivo *Stefano Pessina*. “Nuestros constantes esfuerzos para controlar costos en toda la Alianza Walgreens Boots y mejorar los márgenes ajustados de entradas provenientes de operaciones están incrementando los ingresos en general. Si bien estamos muy al principio del año, creemos que estamos en vías de cumplir con nuestras expectativas”. En otro orden de cosas, la compañía reiteró que su trato para adquirir la cadena de farmacias estadounidense Rite Aid está progresando como se esperaba.

- ♦ **AstraZeneca** acordó adquirir una parte mayoritaria de **Acerta Pharma**, una empresa privada dedicada al desarrollo de medicamentos oncológicos con operaciones en los Países Bajos y en California, por US\$4.000 millones. El trato brinda a AstraZeneca la opción de adquirir el resto de la compañía por US\$3.000 millones y refuerza su línea de tratamientos del cáncer.

- ♦ **Bayer AG** (de Alemania) anunció que **Panasonic Healthcare** finalizó la adquisición de la división de Bayer de atención de la diabetes. La transacción estuvo valorada en unos €1.000 millones/US\$1.080 millones. La división de atención de la diabetes funcionará como una compañía independiente llamada **Ascensia Diabetes Care**.

- ♦ En una reunión del 21 de diciembre, los ministros de salud pública y finanzas de Japón llegaron a un acuerdo sobre las tasas de revisión de los reembolsos de honorarios médicos

*continúa en la pagina 3*

C, los trastornos autoinmunitológicos, las enfermedades cardíacas y una variedad de enfermedades poco comunes. Para ese entonces, la tecnología permitirá realizar cambios rápidos en los protocolos de tratamientos, incrementar la participación y la responsabilidad de los pacientes, cambiar la interacción paciente-profesional de la salud y acelerar la adopción de cambios de conducta que harán que los pacientes cumplan mejor con sus tratamientos. Los distribuidores y mayoristas farmacéuticos estarán en el centro de esta expansión, entregando salud al mundo.

## ¿Está surgiendo un nuevo modelo de farmacias?

(Fuentes: Un artículo redactado por Tracy Staton y publicado por FiercePharma y el Wall Street Journal)

El frecuentemente mencionado acuerdo de Valeant Pharmaceuticals con Walgreens incluye una disposición inusual de existencias que ayuda a explicar el motivo por el que la cadena de farmacias pudo haber estado tan ansiosa por cerrar el trato. Como informó el Wall Street Journal, Valeant está comprando de vuelta sus medicamentos a Walgreens y se los está vendiendo a la farmacia en consignación, una disposición que representa un golpe financiero para Valeant. Walgreens no devolverá físicamente los medicamentos, sino únicamente el derecho a ellos, informó al diario una fuente estrechamente vinculada al trato. Es un elemento fuera de la norma dentro de un trato farmacéutico fuera de la norma.

Valeant anunció que se unió a Walgreens para distribuir sus medicamentos, descontando marcas de gran venta de artículos para la piel y los ojos en un 10% y otros medicamentos en un 50%. Walgreens está adquiriendo los medicamentos en consignación y cobra honorarios por dispensarlos, dice el diario. De hecho, un analista le dijo al Wall Street Journal que es probable que esos honorarios le rindan más ganancias a la cadena de farmacias que el método habitual de comprar al por mayor y presentar reclamos de reembolsos a las compañías de seguros.

Valeant dijo que el trato con Walgreens podrá reducir sus ingresos en US\$150 millones, una cifra que incluye el costo de cambiar sus medicamentos a consignación, las demoras esperadas en reconocer ingresos de la asociación y las menores ventas a mayoristas que habían estado vendiendo medicamentos de Valeant a Walgreens, informa el Wall Street Journal.

La asociación con Walgreens reemplaza la relación de Valeant con Philidor, una farmacia especializada estrechamente vinculada al fabricante de medicamentos hasta que surgieron interrogantes sobre su funcionamiento. El fabricante de medicamentos espera que sus ventas se reduzcan a causa del cambio en su relación con las farmacias y en parte por los aspectos prácticos del trato con Walgreens y la menor demanda de sus medicamentos causada por las alegaciones de Philidor. La compañía redujo sus expectativas de ingresos en el cuarto trimestre de su ejercicio fiscal a entre US\$2.700 y US\$2.800 millones, frente a los US\$3.250 a US\$3.450 millones que había anticipado anteriormente.

La imagen de Valeant también está sufriendo, en un momento en que el minucioso análisis de los precios de los medicamentos está concentrando la atención en algunos de los aumentos de precios de la empresa y en su modelo de investigación y desarrollo.

## El mercado estadounidense de especializaciones

(Fuente: Informe "Specialty Market Model 2016 Update" de Equity Research de Barclay del 6 de enero de 2016)

Desde el punto de vista de los participantes en la cadena de suministro de productos farmacéuticos, principalmente distribuidores, administradores de prestaciones farmacéuticas y farmacias, el mercado de especialidades está formado por canales separados pero interrelacionados que incluyen, entre otros, farmacias especializadas y servicios de distribución y fabricación.

El informe mencionado más arriba describe el mercado de especializaciones farmacéuticas centrándose en los diferentes canales, diferenciando entre las farmacias especializadas y los mercados de distribución de especialidades y poniendo de relieve las oportunidades de crecimiento.

El mercado de especializaciones. Barclay estima que en 2015 el valor del mercado estadounidense de productos especializados fue de US\$178.000 millones, US\$100.000 millones de los cuales fluyeron por el canal de farmacias especializadas dominado por las cadenas de farmacias CVS y Walgreen Boots Alliance (WBA), así como por PBM, Express Scripts (ESRX), y en menor medida Diplomat, OptumRx y Cardinal Health (CAH). US\$78.000 fluyeron por el canal de distribución de productos especializados, dominado por AmerisourceBergen (ABC), McKesson (MCK) y CAH. Barclay proyecta que el gasto total en productos especializados ascenderá a US\$282.000 millones, un CAGR del 10%, entre 2015 y 2020.

Farmacias especializadas (FE). Según se prevé, la tasa de crecimiento del mercado de FE se reducirá a un CAGR del 7% entre 2015 y 2020, frente a un CAGR del 16% entre 2010 y 2015. La clase de hepatitis C, que se expandió en unos US\$12.000 millones en 2014 y 2015, se contraerá en unos US\$7.000 millones entre 2015 y 2020. A pesar de la reducción de la hepatitis C, Barclay proyecta que el mercado de FE aumentará en cerca de US\$42.000 millones, frente a los US\$100.000 millones en 2015, a US\$142.000 millones alrededor de 2020, gracias a los nuevos productos para el tratamiento del cáncer, las enfermedades reumáticas y respiratorias y la nueva categoría PCSK9 (una nueva clase de fármacos que se ha demostrado que reducen significativamente los niveles de colesterol LDL). Barclay cree que Diplomat Pharmacy Inc. (DPLO) tiene el mayor apalancamiento en el crecimiento total del mercado de FE, que PBM y ESRX tienen el mayor apalancamiento en el crecimiento de productos especializados (mediante las FE y la mejor gestión del formulario) y que PBM y el minorista CVS integrados tienen la mayor posibilidad de captar ambas dinámicas y a la vez apalancar su gran huella de productos de infusión y de bocas de expendio minoristas.

Distribución especializada (DE). La tasa de crecimiento del mercado de DE aumentará al 12%, frente al 10% actual. Barclay proyecta que el mercado de DE incrementará en US\$62.000 millones, de US\$78.000 millones en 2015 a US\$140.000 millones en 2020, debido al fuerte crecimiento de los sectores de oncología, muscular-esquelético, oftalmología y cardiología, con aportes significativos de los sectores de vacunas, y reumatología. Si bien las perspectivas son de un aumento constante, Barclay cree que el panorama competitivo ha mejorado para los distribuidores, debido en gran parte a que el cambio de oncología comunitaria a medios de pacientes ambulatorios que afectó la expansión de los distribuidores en 2013 y 2014 se estabilizó en 2015. ABC mantiene la mayor y más diversa operación de especialidades (incluyendo DE y servicios para los fabricantes), pero sus ganancias de la DE no son significativamente mayores que las de sus pares de distribución. La fortaleza de MCK en oncología lo posiciona bien frente a los nuevos productos de infusión y posibles biosimilares. Cardinal expandió su posición de distribución en 2015 y está creando una interesante oferta de servicios, pero sigue estando considerablemente a la zaga de sus pares.

## Noticias (cont)...

y los precios de los medicamentos para el próximo mes de abril, abriendo paso a una reducción efectiva del 7,8% sobre las reducciones del 1,22% de los precios de los medicamentos. En lo que se mencionó como “una cuota fuera de las tasas de revisión”, los ministros también acordaron reducir los precios de los medicamentos dentro del gasto en medicamentos del gobierno central, que representa cerca de la cuarta parte de los gastos médicos de Japón, en ¥50.000 millones/US\$424 millones mediante una variedad de medidas.

- ♦ Las aprobaciones de nuevos fármacos en Estados Unidos son las más numerosas de los últimos 19 años, en un momento en que la industria sigue concentrando su investigación y desarrollo en el tratamiento de enfermedades huérfanas y en la medicina personalizada. En 2015, la Dirección de Alimentos y Fármacos de EE UU aprobó 45 nuevos medicamentos, el mayor número desde 1996. Además, por el 2º año consecutivo, la entidad reguladora aprobó un número sin precedentes de terapias para enfermedades poco comunes, que representó más del 40% de las nuevas aprobaciones.

- ♦ Según se dice, **Shire** está en conversaciones avanzadas para adquirir **Baxalta**, una subdivisión de **Baxter**. Fuentes familiarizadas con el trato dijeron que la empresa irlandesa podría adquirir Baxalta por US\$32.000 millones, con un componente de dinero en efectivo. Flemming Ornskov, CEO de Shire, dijo que para el año 2020 las ventas de productos de las compañías podrán ascender a US\$20.000 millones.

- ♦ Se espera que la industria farmacéutica de la India alcance los US\$55.000 millones alrededor de 2020, frente a sus US\$18.000 millones actuales, pero es probable que las exportaciones bajen a una tasa de crecimiento del 7,98%, en términos de valor, debido a las mayores restricciones regulatorias en los principales mercados de exportación del mundo: EE UU, Rusia y África.

*(Fuentes: BusinessWire, CNBC, New York Times, PharmaJapan, PharmaTimes, PHOENIX group, Walgreens Boots Alliance)*