

La JPWA adopta una postura sobre una encuesta propuesta por el gobierno

Fuente: un artículo de Pharma Japan (Jiho, Inc.)

Ken Suzuki, presidente de la Federación de la Asociación de Mayoristas Farmacéuticos de Japón (abreviada en inglés como JPWA) y miembro de la junta directiva de la IFPW, expresó oposición a una encuesta de precios de mercado (que realizan los mayoristas a pedido del gobierno) en preparación para el próximo aumento del impuesto sobre el consumo que ocurrirá en abril. “Estamos básicamente opuestos a ello. Si se tiene que hacer una encuesta, debe ser una simplificada”, dijo en una entrevista concedida a Jiho realizada en anticipación del próximo ejercicio fiscal.

El Sr. Suzuki explicó que la JPWA se opone a una encuesta de precios de mercado porque la encuesta se realizará en septiembre, mientras que las liquidaciones de precios también se determinarán en septiembre de conformidad con la regla de reducción de honorarios médicos correspondiente a las tasas de liquidaciones de precios bajos (la tasa en que mayoristas y clientes acordaron un precio final de productos entregados y servicios prestados) y por el hecho de que los precios de mercado no estarían determinados correctamente sólo seis meses después de la nueva revisión de precios que el Instituto Nacional de la Salud realizará en abril de este año.

Si el Consejo Central de Seguros Médicos (Chuikyo) requiere una encuesta de precios de mercado, el Sr. Suzuki dijo que deberá ser una encuesta de muestreo, en lugar de una aplicable a todos los productos, o una encuesta sólo de productos con grandes fluctuaciones de precios, como los medicamentos genéricos.

El Sr. Suzuki reiteró su oposición a las revisiones de precios anuales (en la actualidad bianuales) del Instituto Nacional de la Salud que está exigiendo el Ministerio de Finanzas. “Los precios del Instituto Nacional de la Salud son parte de la atención de la salud y están inseparablemente vinculados a los honorarios médicos. Una revisión que sólo sea aplicable a los medicamentos parece rara”, dijo. El Sr. Suzuki alabó el mejoramiento de las tasas de liquidaciones de precios y manifestó que la regla de reducción de los honorarios médicos para las tasas de liquidación de precios bajos “motivó a las instituciones médicas a realizar arreglos de precios con mayoristas a los dos años de su presentación”. La tasa de liquidación de precios permaneció en un 97,1% el mes de septiembre pasado, un aumento del 73,5% frente a los dos años anteriores. Sin embargo, la relación de un producto una transacción de precio en el ejercicio fiscal 2014, el año en que se introdujo la regla, bajó 3,9 puntos frente al año anterior. El Sr. Suzuki atribuyó la reducción al hecho de que las instituciones médicas esperaron hasta agosto para ver lo que harían otras instituciones médicas y después corrieron a recurrir a transacciones conjuntas de un producto en lugar de transacciones un producto un precio, al aproximarse la fecha límite de septiembre. Debido a que muchas cadenas de farmacias liquidaron sus precios por dos años posteriores a la revisión de precios realizada por el Instituto Nacional de la Salud en el ejercicio fiscal 2014, las

Noticias Resumidas. . .

- ♦ **McKesson** adquirirá productos farmacéuticos y prestará servicios a las farmacias Target adquiridas por CVS Health. La compañía realizó el anuncio después de haber reducido sus perspectivas de ganancias ajustadas por acción diluida correspondientes al ejercicio fiscal que finalizará el 31 de marzo de 2016 a una nueva gama de US\$12,60 a US\$12,90 (anteriormente US\$12,50 a US\$13,00). La perspectiva actualizada para el ejercicio fiscal 2016 refleja la expectativa de McKesson de que las ganancias de operaciones derivadas de las tendencias de precios de los productos farmacéuticos genéricos serán más débiles en la segunda mitad del ejercicio fiscal frente a las expectativas anteriores.

- ♦ Tras meses de especulación, **Shire** y **Baxalta** anunciaron formalmente un trato de fusión de US\$32.000 millones que creará el mayor fabricante mundial de medicamentos para el tratamiento de enfermedades poco comunes.

- ♦ **Pfizer** expandió su estrategia de inversión en Investigación y Desarrollo para incluir compañías en etapas iniciales a la vanguardia de la innovación científica. Como parte de la estrategia les proporcionará dinero y acceso a recursos de investigación en áreas promisorias que coincidan con los intereses centrales de Pfizer. Las primeras cuatro inversiones de la iniciativa con un nuevo enfoque incluye US\$46 millones destinados al financiamiento de compañías en etapas iniciales del proceso de descubrimiento que estén explorando activamente biológicos condicionalmente activos, inmunología, tecnologías neurodegenerativas y terapia génica .

- ♦ En 2015 se anunciaron más de US\$300.000 millones en tratos de fusiones y adquisiciones. Incluso descontando la fusión de US\$ de 160.000 millones entre **Pfizer** y **Allergan** anunciada a fines del año, el 2015 tuvo tratos valorados en más de US\$200.000 millones en todo el sector. Un informe reciente de la firma de consultoría EY predice que el nivel de US\$200.000 millones será la nueva norma de tratos del sector farmacéutico en los próximos años.

continúa en la página 3

transacciones conjuntas de un producto siguieron prevaleciendo en el ejercicio fiscal 2015. El Sr. Suzuki dijo que los mayoristas seguirán esforzándose en promover transacciones un producto un precio y liquidaciones de precios tempranas con sus clientes. “En el ejercicio fiscal 2016 nos esforzaremos en alcanzar liquidaciones de precios lo antes posible, para no tener que correr a fines de septiembre”, expresó. Algunas cadenas de farmacias se han opuesto a la regla de reducción de los honorarios médicos por tasas de liquidación de precios bajos. Sin embargo, el Sr. Suzuki solicitó su continuación, con el argumento de que “La regla cambió la manera en que se hacen negocios. Ha tenido un impacto positivo”.

Entretanto, la JPWA desempeñará un “papel proactivo” en la implementación de medidas en la nueva propuesta, la Estrategia Integral. La estrategia integral para fortalecer la industria

continúa en la página 2

La expansión de la telemedicina en EE UU

Fuente: un artículo redactado por Michael Johnsen y publicado por Drug Store News

El proveedor estadounidense de telemedicina Doctor On Demand anunció que firmó un contrato con su 400° empleador cliente, haciendo que el número de estadounidenses cubiertos por el servicio por medio de sus empleadores y planes de seguros de salud supere los 45 millones. “Doctor On Demand nos permite proporcionar a nuestros empleados acceso a médicos de la más alta calidad, casi instantáneamente e independientemente de donde estén. Para nosotros eso significa menos visitas a la sala de emergencia, tratamiento rápido de enfermedades de rutina y menos ausentismo, todas cosas que incrementan los costos”, dijo David Olsen, director de prestaciones de Lennox International. Doctor On Demand ofrece visitas por video a médicos y psicólogos mediante teléfonos inteligentes o computadoras empleando una aplicación fácil de usar. Los empleadores pueden integrar el servicio de telemedicina a todos los planes de salud que estén empleando actualmente y no hay costos iniciales ni cuotas mensuales por empleado o de suscripción.

“Ir al médico ya no requiere ir a un consultorio médico y sentarse en una sala de espera”, dijo Adam Jackson, CEO de Doctor On Demand. “Las compañías de seguros y los empleadores están recurriendo a la telemedicina para ayudar a reducir los costos de atención de la salud y a la vez brindar una atención de la más alta calidad, y Doctor on Demand está sumamente orgulloso de liderar la revolución de la manera en que se prestan servicios de atención de la salud”. La telemedicina está creciendo rápidamente y en un momento en que la mitad de los estadounidenses dependen de sus empleadores para obtener cobertura de atención de la salud, los empleadores están prestando atención. Según una encuesta de la compañía mundial de servicios humanos Towers Watson, un 71% de los empleadores planea dar a sus empleados acceso a telemedicina en los próximos tres años, lo que triplicaría el 22% actual de empleadores que ya ofrecen telemedicina. Según la compañía de asesoramiento sobre la atención de la salud IHS, se espera que el mercado de telemedicina crezca a US\$4.500 millones alrededor de 2018.

Cardinal apoya a los farmacéuticos de EE UU con reuniones especiales

(Fuente: Cardinal Health y Drug Store News)

El mayorista y proveedor de servicios de atención de la salud Cardinal Health lanzó su reunión anual “Reach for the Stars (Apuntar hacia las estrellas)” (<http://www.cardinalhealth.com/followthestars2016>) para ayudar a los farmacéuticos de Estados Unidos a entender mejor cómo obtener pagos de reembolso precisos en redes estrechas, agilizar las eficiencias farmacéuticas y mejorar las relaciones con los pacientes y los resultados de los tratamientos. Los asistentes también aprenden la manera en que sus actividades de atención de la salud pueden aportar a las clasificaciones CMS Star. “El desempeño de las farmacias frente a las clasificaciones CMS Star puede influir sobre el acceso a redes de farmacias preferentes, ayudar a participar en programas de pagos por desempeño administrados por planes de salud y sobre la habilidad de impulsar la participación y el cumplimiento de los pacientes”, según Cardinal. “Es más importante que nunca que las farmacias comunitarias entiendan como ‘Apuntar hacia las

estrellas’ y mejorar el desempeño de sus farmacias al aportar a las clasificaciones CMS Star”.

En su recorrido de este año por todo EE UU, la reunión especial Reach for the Stars, abierta a todas las farmacias comunitarias, hará 31 paradas para dirigirse a este tema tan complejo mediante la identificación de medidas específicas que pueden tomar los farmacéuticos para mejorar sus negocios y, más importante aún, los resultados de los tratamientos de los pacientes.

Para mantener a las farmacias comunitarias a la vanguardia de la atención y de las clasificaciones CMS Star, la concentración de la reunión especial es:

- *Instrucción sobre la clasificación CMS Star:* la atención de la salud sigue cambiando de un modelo de honorarios por servicio a un modelo impulsado por el valor. Para asegurar que las farmacias entiendan este panorama cambiante, las reuniones ofrecen instrucción continua sobre las clasificaciones “star (estrella)” actuales, la manera en que evolucionarán en el futuro y la manera en que ello afecta a las farmacias comunitarias;

- *La transición hacia farmacias impulsadas por el valor:* un método en etapas para incorporar recaudaciones basadas en valor en medios de farmacias comunitarias mediante la puesta en práctica de servicios de atención de la salud;

- *El impacto del desempeño de las farmacias sobre las redes Medicare preferentes:* los administradores de prestaciones farmacéuticas están poniendo en práctica diversas estrategias con sus redes preferentes para mejorar sus clasificaciones CMS Star. Los farmacéuticos necesitan entender la manera en que su desempeño tiene un impacto sobre estas redes preferentes; y

- *Proporcionar atención personalizada a los pacientes:* Cada paciente enfrenta diferentes dificultades para cumplir con su tratamiento, de manera que para ser exitosas las farmacias deben proporcionar una variedad de soluciones. Las reuniones especiales proporcionan maneras concretas en que las farmacias pueden identificar y medir el desempeño empleando diferentes herramientas.

“El futuro de las farmacias independientes girará alrededor del cambio” dijo John Balch, farmacéutico y propietario de la red PharmaCare. “El independiente exitoso adoptará gestión de la terapia con medicamentos, vacunaciones y cumplimiento, y se convertirá en la estrella brillante de su comunidad”.

Japón (cont). . .

farmacéutica anunciada por el ministerio de Salud, Trabajo y Bienestar (MSTB) en septiembre de 2015 y la “nueva propuesta” anunciada por el consejo del MSTB para el mejoramiento de la distribución ética de medicamentos (Ryukaikon) en ese mismo mes incluyó medidas que habían sido solicitadas por los mayoristas de medicamentos. El Sr. Suzuki dijo que ello era una reafirmación del gobierno del papel público que desempeñan los mayoristas: “Admite correctamente la importancia de los mayoristas, que siguieron distribuyendo medicamentos sin interrupción después del Gran Terremoto de Japón”. La JPWA establecerá un grupo de trabajo especial encabezado por el Sr. Suzuki para hablar sobre la mejor manera de responder a las medidas incluidas en la estrategia integral y en la nueva propuesta. Se espera que el grupo de trabajo especial inicie sus conversaciones dentro de poco tiempo. El Sr. Suzuki dijo que la JPWA desempeñará un papel proactivo en ayudar a asegurar la implementación de estas medidas.

Noticias (cont)...

- ♦ Tras el descubrimiento de actividades de malversación de fondos por parte de un miembro de la junta directiva de su filial de medicamentos para uso veterinario **Hokuyaku**, el mayorista de medicamentos japonés **Iwaki** anunció que su presidente y algunos otros ejecutivos devolverán voluntariamente parte de sus remuneraciones como una sanción autoimpuesta. Se descubrió en noviembre que un ex integrante de la junta directiva de Hokuyaku había malversado más de ¥126 millones (US\$1,07 millones) a lo largo de 10 años.

- ♦ **Roche** está colaborando con **C4 Therapeutics**, con sede en Massachusetts, para desarrollar tratamientos que involucren degradación de proteínas específicas en un trato con probabilidad de tener un valor de más de US\$750 millones.

- ♦ **Merck** (de EE UU), conocido como MSD fuera de EE UU y Canadá, adquirió **IOmet** (del Reino Unido), una compañía privada de descubrimiento centrada en el desarrollo de medicamentos para el tratamiento del cáncer, con especial hincapié en los ámbitos de la inmunoterapia y el metabolismo del cáncer. Los términos financieros no fueron revelados.

- ♦ **Johnson & Johnson** recortará unos 3.000 empleos en su división de dispositivos médicos, la medida más reciente de la empresa para revitalizar sus actividades. Los puestos de trabajo eliminados representan el 2,5% de los 127.000 empleados mundiales de la división de atención de la salud de la compañía y cerca del 6% de su división de dispositivos médicos. J&J espera que la medida le ahorre entre US\$800 millones y US\$1,000 millones anuales anteriores al pago de los impuestos, que empleará en parte para invertir en el desarrollo de nuevos productos.

- ♦ **Pfizer** adquirirá la filial de plena propiedad *Treerly Health* y su familia de productos de **Sirio Pharma** (de China) por una cantidad no revelada. Treerly es una de las principales marcas de atención de la salud del canal minorista de China. Consiste de una extensa cartera de productos diseñados especialmente para cumplir con las necesidades de nutrición y atención de la salud vitalicias de las mujeres.

- ♦ **Walmart** cerrará 269 tiendas en el mundo entero, incluyendo 154 tiendas en EE UU este año, en una maniobra sin precedentes que su CEO caracterizó como ser más disciplinados sobre el crecimiento. No se proporcionaron detalles sobre cuántas de las tiendas que se cerrarán contienen una farmacia.

(Fuentes: *Business Wire, Drug Store News, Fierce Pharma, Pharma Japan, Pharma Times, Scrip, Wall Street Journal y World Pharma News*)