

Las compañías farmacéuticas invertirán en capacidades y servicios centrados en los pacientes

Fuentes: *Accenture y Drug Store News*

Accenture informa que hay un nuevo movimiento en las compañías farmacéuticas: invertir en capacidades y servicios centrados en los pacientes. El informe emplea respuestas de 200 ejecutivos de compañías farmacéuticas estadounidenses y europeas, el 85% de los cuales expresó que sus compañías aumentarán sus capacidades centradas en pacientes en los próximos dos años. Cerca de nueve de cada diez encuestados dijeron que esperan que sus compañías ofrezcan seis o más tipos de servicios para pacientes en los próximos dos años, lo que representa un aumento del 73% de la oferta actual.

“Tras haber demostrado un claro valor comercial y para los pacientes, los servicios para pacientes está atrayendo mayores inversiones y pasarán a ser un impulsor competitivo clave del éxito en el mercado de la atención de la salud”, manifestó Tony Romito, director administrativo de servicios para pacientes de Accenture Life Sciences North American. “En este medio competitivo cambiante, el interrogante no será más si las compañías de ciencias biológicas deberán ofrecer estos servicios, sino cuáles y cómo se deberán aplicar”. Las compañías se concentrarán principalmente en la cobertura y el apoyo al acceso, así como en la participación en servicios de asesoramiento sobre la salud y la gestión del cumplimiento de los tratamientos. Un 95% de las compañías encuestadas dijeron que también invertirán en la participación de los pacientes mediante actividades de extensión en medios sociales y otros sitios web, así como televisivas.

Además, las compañías planean adaptar sus ofertas a lo que los pacientes más valoran: la entrega de medicamentos y el apoyo, el monitoreo remoto de pacientes y la gestión del cumplimiento con el tratamiento, algo que los pacientes valoran, respectivamente, en un 85%, 79% y 77%. Pero lo más probable es que no sea una tarea fácil, expresó Accenture. Específicamente, las compañías tendrán que enfrentar la falta de toma de conciencia de los pacientes, porque sólo un 19% de ellos están familiarizados con estos servicios, a pesar de que las compañías han dependido de los profesionales de la salud para diseminarles esa información y de que el 40% de los ejecutivos dijeron que no podían medir el impacto de esos servicios sobre los resultados con precisión, el objetivo principal de sus inversiones. “Las compañías de ciencias biológicas que deseen invertir en servicios para pacientes deberán dirigirse a los asuntos que impidan su progreso, especialmente porque la concentración en servicios para pacientes será cada vez más fundamental para mantener el éxito en el ámbito de la atención de la salud”, manifestó Andrea Brueckner, directora administrativa de la práctica Accenture Life Sciences EALA. “Esto requerirá una estrategia que coincida plenamente con las necesidades de los pacientes, que mida el éxito y que comunique efectivamente a los profesionales de la salud la manera en que esos servicios, en combinación con sus productos, puedan redundar en mejores resultados para sus pacientes”.

Noticias Resumidas. . .

- ♦ **Walgreens Boots Alliance (WBA)** anunció que sus ventas netas ascendieron a US\$30.200 millones en su 2º trimestre, finalizado el 29 de febrero, lo que representa un aumento del 13,6% frente al mismo trimestre del año pasado. Además, WBA recibió aprobación de sus accionistas para su fusión con Rite Aid Corporation. WBA espera finalizar la transacción en la segunda mitad de este año. *Stefano Pessina*, vicepresidente ejecutivo de la junta directiva y CEO de la empresa, dijo “Mirando hacia el futuro, permanecemos en curso para alcanzar nuestras expectativas para este ejercicio fiscal, en un momento en que nos estamos esforzando en reducir las tasas de reembolsos de las farmacias y en que los medios de ventas minoristas son difíciles”. En otro orden de cosas, WBA anunció la venta de **Alliance Healthcare Russia a 36.6, uno de los principales minoristas de Rusia** de productos de salud y belleza. Al completarse el trato WBA poseerá el 15% de 36.6.

- ♦ Nuevas reglas del **Departamento del Tesoro de EE UU** sobre las inversiones impositivas causaron la suspensión de la fusión de US\$160.000 millones de **Pfizer Inc. y Allergan PLC**. Es la segunda vez que Pfizer se ha visto forzado a dejar de lado una adquisición dirigida a proporcionar ahorros impositivos. Mirando hacia el futuro, Allergan espera cerrar la venta de su división de genéricos (anteriormente conocida como Actavis) a Teva Pharmaceuticals alrededor de junio de este año. La UE ya ha prestado consentimiento condicional al trato.

- ♦ En un trato de US\$293 millones en metálico, **Novartis AG** venderá 14 de sus of “marcas establecidas de medicamentos de receta” a **Sun Pharmaceutical Industries** (de la India). En el futuro las marcas se venderán con la etiqueta Sun Pharma mediante distribuidores locales. No se dieron detalles específicos sobre las marcas involucradas.

- ♦ **La Organización Mundial de la Salud** informó que la incidencia de diabetes se cuadruplicó en los últimos 25 años, principalmente a causa de la obesidad, el envejecimiento y la explosión demográfica. En 2014, cerca de 422 millones de personas estuvieron afectadas por la enfermedad, con el mayor aumento en África, Asia y el Medio Oriente. La OMS está solicitando mejores tratamientos y medidas para reducir los factores de riesgo.

- ♦ **GlaxoSmithKline** anunció que dejará de tratar de obtener protecciones de patentes en países en desarrollo y de bajos ingresos. Eso preparará el terreno para poner versiones genéricas de menor costo de sus medicamentos a disposición del público. Los expertos en salud pública dieron la bienvenida al anuncio por considerarlo justo para los países más pobres.

- ♦ **La Dirección de Alimentos y Fármacos de EE UU** está buscando maneras de incrementar la competencia entre fabricantes de genéricos de fuente única. Si no hay patentes o exclusividades que lo bloqueen, estos genéricos recibirán un proceso de revisión acelerado.

(AP Drugstore News, *Pharma Japan, Scrip, Wall Street Journal*)

Las entregas urgentes preocupan a los mayoristas de Japón; además, abastecimiento en la región afectada por el terremoto

Fuente: Pharma Japan

En una reunión del Consejo “Ryukaikon” del Ministerio de Salud Pública celebrada el 15 de abril próximo pasado, la Federación de Asociaciones de Mayoristas Farmacéuticos de Japón (abreviada en inglés como JPWA) manifestó que “gestionar apropiadamente las existencias en farmacias y lidiar con las crecientes demandas de entregas urgentes que exceden la frecuencia de las entregas normales” son unos de los principales retos para los distribuidores.

“Nos preocupa que el aumento del empleo de medicamentos genéricos genere todavía más aumentos de la frecuencia de entregas”, expresó Taisuke Murai, el presidente del Comité de la JPWA de Investigación de la Distribución Internacional de Productos Farmacéuticos. “Dicho sencillamente, nos gustaría que el Consejo hablara sobre cómo prevenir un aumento de los casos en que a nosotros nos cuesta ¥1.000 (US\$9.11) transportar productos que valen ¥500 (US\$4.56)”, añadió.

Los asuntos vinculados con las entregas urgentes y frecuentes se discutieron en una reunión de un equipo de trabajo celebrada en febrero sobre la distribución de productos. Entre otras cosas, el equipo de trabajo habló sobre qué hacer en los casos en que las farmacias soliciten entregas urgentes de medicamentos genéricos que no mantengan normalmente en sus existencias.

En parte porque las farmacias tienen menos espacio que las instituciones médicas para gestionar las existencias, el Sr. Murai insistió que “la frecuencia de las entregas diarias ha estado aumentando constantemente, especialmente porque los profesionales médicos están dejando de dispensar medicamentos”. El aumento del uso de genéricos puede aumentar todavía más la frecuencia de las entregas, incluyendo las entregas urgentes, en el futuro, dijo. El Sr. Murai señaló además que si bien los precios unitarios de los genéricos son bajos, sus costos de transporte son los mismos que los de los medicamentos originales. Expresó asimismo que el “si se mejoran las maneras en que las farmacias gestionan sus existencias y se recetan más genéricos de marca habrá menos malgasto de recursos médicos en la etapa de distribución”.

En reacción a ello, Masahira Mori, vicepresidente de la Asociación Farmacéutica de Japón, dijo. “Las farmacias tienen medicamentos de marca y sus correspondientes genéricos en sus existencias y nos está costando más trabajo que nunca tener todos estos productos. Como farmacias estamos gestionando nuestras existencias de manera tal que afecte a los mayoristas en la menor medida posible”. Les pidió a los mayoristas “apoyo y comprensión” en los casos en que los pacientes deseen genéricos que no tengan en sus existencias o medicamentos nuevos que se necesiten repentinamente. A cambio de ello, “Haremos todo lo posible por mejorar nuestros sistemas de gestión de existencias para aliviar la carga de los mayoristas”, manifestó.

En otro orden de cosas, los mayoristas dicen que la distribución de medicamentos en Kumamoto, la prefectura afectada por el terremoto, es relativamente estable. Los mayoristas de medicamentos con centros de distribución en la Prefectura de Kumamoto, en el sudoeste de Japón, en general obtuvieron suministros estables después de los grandes terremotos que afectaron a la región este mes. Shinseido, un distribuidor regional

con sede en la Ciudad de Kumamoto, le dijo a Jiho (PharmaJapan) que los servicios para pacientes ambulatorios en instituciones médicas de la ciudad están funcionando normalmente y sin mayores demoras en la entrega de medicamentos. Sin embargo, hubo algunas demoras en la distribución a causa del cierre de la Ruta 57, una importante carretera hacia la región montañosa de Aso, que estuvo muy afectada por el terremoto. La compañía, que administra la asociación de mayoristas de la prefectura, recibió pedidos de antibióticos y de suministros para transfusiones de los encargados de socorrer a las víctimas del seísmo. Shinseido respondió inicialmente a los pedidos con sus propias existencias y posteriormente pidió a otras firmas afiliadas a la asociación que proporcionaran productos que no tenía disponibles.

El gran mayorista Alfresa Holdings dijo que un centro de logística en Kumamoto perteneciente a su división Alfresa Healthcare, que se dedica principalmente a los medicamentos de venta libre, suspendió sus actividades después del terremoto inicial de magnitud 6,5 del 16 de abril. Hasta que reanudó sus actividades, Alfresa Healthcare empleó centros de distribución fuera de la prefectura para abastecer a la región.

Otro gran mayorista, Medipal Holdings, dijo que su filial regional Atol cuenta con suficientes existencias, incluyendo sus divisiones en Kumamoto. Si bien hay demoras causadas por embotellamientos de tránsito, la compañía no ha tenido mayores dificultades para obtener suficientes productos desde los fabricantes de medicamentos hasta su centro de logística en la Prefectura de Fukuoka, al norte de Kumamoto.

Los muros de Shoyaku, una filial de Suzuken en Kumamoto, se derrumbaron después del terremoto del 16 de abril. Hasta que su sistema de abastecimiento esté plenamente en funcionamiento, la compañía decidió entregar medicamentos desde un centro de logística en Fukuoka. Toho Holdings dijo que un centro de logística de Toho Pharmaceutical en la Ciudad de Arao, en la Prefectura de Kumamoto, está funcionando sin problemas. Con apoyo del centro, dos oficinas de ventas en la Ciudad de Kumamoto están recibiendo pedidos y entregando productos tal como lo hacen habitualmente, dijo.

Las realidades de los precios de los medicamentos

Fuentes: Drugchannels.net & IMS Institute for Healthcare Informatics

Los siguientes son pasajes de un análisis del Dr. Adam Fein, de Drugchannels.net, del informe Medicines Use and Spending in the U.S.—A Review of 2015 and Outlook to 2020, (Empleo de y gasto en medicamentos en EE UU, un análisis de 2015 y proyecciones para 2020), emitido recientemente por el Instituto de IMS Health de Informática Sobre la Atención de la Salud (IMS Health’s Institute for Healthcare Informatics).

IMS informó gastos netos posteriores a los reembolsos y descuentos, que ascendieron a más de US\$115.000 millones en 2015. Los precios de lista de los medicamentos de marca aumentaron un 12,4%, pero los precios netos aumentaron un mero 2,8%.

Según el Dr. Fein, IMS presenta tres términos nuevos y potencialmente confusos en su informe de 2015: tanto “el gasto en medicamentos” como “el gasto en precio de facturación” se refieren a las cantidades que los clientes de farmacias y hospitales pagan a

continúa en la página 3

Las realidades (cont.) . . .

los distribuidores; “el gasto neto del precio” es un cálculo de los ingresos netos de los fabricantes de productos farmacéuticos. Por lo tanto, refleja los cálculos de reembolsos, los descuentos sobre las facturas, los contracargos, los descuentos por pagos en efectivo y otras concesiones de precios que los fabricantes extienden a los distribuidores, a los planes de salud y a los intermediarios. El Dr. Fein señala que ninguno de esos términos cuadra directamente con los ingresos de las farmacias, con lo que cuestan los medicamentos a los patrocinadores de pagos y con los gastos nacionales en atención de la salud.

IMS informa que en 2015, el gasto bruto en productos farmacéuticos (también conocido como compras de farmacias y proveedores) fue de US\$424.800 millones. IMS calcula, sin embargo, que los descuentos sobre las facturas y los reembolsos ascendieron a US\$115.300 millones. Por lo tanto, el gasto neto fue de sólo US\$309.500 millones. El gasto basado en los precios de facturación aumentó en US\$46.200 millones, es decir un 12,2%. Las ventas de los fabricantes aumentaron sólo US\$24.300 millones, o un 8,5%.

El Dr. Fein sugiere que el creciente descuento bruto a neto, que IMS llama la “Diferencia entre Facturación y Gasto Neto” indica que los fabricantes están reteniendo una menor tajada de sus aumentos de precios. Recalca que “un cambio en el gasto tiene dos componentes: cambios en los costos unitarios y cambios en la utilización. Los datos de IMS no se pueden dividir claramente en esas categorías. Sin embargo, el nuevo informe sí proporciona más pruebas de que los precios netos de los medicamentos están aumentando mucho más lentamente que los precios brutos”. En 2015, los precios de lista aumentaron el 12,4%, pero los precios netos aumentaron un mero 2,8%, según el informe de IMS.

El Dr. Fein concluye que “si bien estos nuevos datos de IMS son sumamente informativos, me pregunto si la divergencia entre la facturación y los precios netos es sustentable. Los políticos siguen vilipendiando a los fabricantes de medicamentos por sus precios de lista. Entretanto, los intermediarios de canales -- tales como administradores de prestaciones farmacéuticas, mayoristas, farmacias y hospitales -- basan sus modelos económicos en los precios de lista”.