

Impulsar resultados

Fuente: Pasajes de un informe de la cumbre Drug Store News' Industry Issues

En la Cumbre se mencionaron varios asuntos relativos a “impulsar resultados favorables de los tratamientos” en formato de panel; sin embargo, este artículo solo se dirige a uno de ellos: el importante papel de las farmacias en hacer que los pacientes cumplan con su régimen de terapia con medicamentos. Antes de resumir los elementos relacionados con el cumplimiento, tengamos presente el cambio que está ocurriendo en el modelo de reembolso de los servicios de atención de la salud, un modelo que está evolucionando de tratamientos a resultados. Es por eso que el cumplimiento de los pacientes indudablemente tendrá un impacto financiero sobre toda la prestación de servicios de atención de la salud.

El moderador e invitado especial del panel fue Chris Dimos, vicepresidente ejecutivo de estrategia y desarrollo empresarial de McKesson. El panel estuvo formado por Tim Weippert de Thrifty White Pharmacies, Craig Norman de HEB, Brandon Worth de Walmart, Khan Siddiqui de Higi, Jeff Key de Pioneer Rx, Philecia Avery de Kroger, Rick Gates de Walgreens, Josh Flum de CVS Health, Frank Maione de PerceptiMed y Jocelyn Konrad de Rite Aid.

Hubo un consenso general entre los panelistas que el “cumplimiento de los pacientes” de la terapia con medicamentos es un tema complejo y en el que no hay uniformidad. Las siguientes son algunas de las conclusiones del panel sobre el papel fundamental que desempeñan las farmacias en el cumplimiento de los pacientes: (1) admitir que antes de concentrarse en la gestión de intervenciones clínicas específicas es necesario capacitar a los equipos de las farmacias sobre cómo ayudar a los pacientes a cambiar sus conductas. Además, significa dedicar tiempo a incrementar el impacto y la influencia de los equipos -- en lugar de simplemente lanzar nuevas intervenciones y programas --, así como en proporcionar a los equipos las herramientas y los marcos de referencia requeridos para generar cambios de conducta en sus pacientes con mayor efectividad;

(2) Lo que se aprendió fue que realizar una serie de intervenciones en todo el continuo de la atención es más efectivo que sentarse una vez con el paciente y decir ‘Permítame explicarle todos sus problemas y crear un plan para usted’. Es importante para la atención de los pacientes tener una conversación adecuada cuando reciben su medicamento por primera vez, seguida a las pocas semanas por una llamada telefónica para preguntarle cómo le está yendo, así como crear recordatorios automáticos de renovación de sus medicamentos o llamarlos por teléfono en momentos específicos cuando dejan de cumplir con su régimen de medicación. Dar seguimiento a lo largo de todo el continuo de la atención con intervenciones breves en momentos específicos realmente cambia – a lo largo del tiempo – la conducta y lleva a mejoras significativas en los resultados.

continua en la pagina 2

Noticias Resumidas. . .

- ♦ El mayorista y distribuidor estadounidense **McKesson Corporation** informó que sus ingresos correspondientes al 4º trimestre de su ejercicio fiscal, finalizado el 31 de marzo, subieron un 4%, a US\$46.700 millones. Los ingresos correspondientes a todo el ejercicio fiscal ascendieron a US\$190.000 millones. En otro orden de cosas, en un esfuerzo para consolidar la cadena de suministros farmacéuticos, McKesson firmó un acuerdo con Walmart para adquirir fármacos genéricos conjuntamente en sus operaciones en EE UU. El acuerdo permitirá que las compañías compren medicamentos genéricos a precios ventajosos.

- ♦ **Smith Drug Co.** anunció su asociación con **Diplomat Pharmacy** dirigida a proporcionar servicios farmacéuticos especializados a sus clientes mediante la Red de Especialidades Minoristas de Diplomat. “Nuestras farmacias clientes a menudo son la primera fuente de servicios de atención de la salud para sus pacientes”, dijo Brian Purscell, vicepresidente de Soluciones para Farmacias de Smith. “Estos farmacéuticos ahora pueden ofrecer servicios farmacéuticos especializados para trastornos crónicos, como cáncer, esclerosis múltiple y otros trastornos serios de larga duración con el apoyo de una organización nacional renombrada por la atención que presta a los pacientes.

- ♦ **Svensk Dos**, una filial de **Oriola-KD**, obtuvo Certificación Ambiental ISO 14001:2004 por sus continuos esfuerzos de mejoramiento de sus procesos para reducir el impacto ambiental, así como por sus operaciones de desarrollo y garantía de calidad.

- ♦ El mayorista japonés **Medipal Holdings** establecerá una filial de su plena propiedad, **SPLine**, para distribuir medicamentos especializados para enfermedades poco comunes y de difícil curación. La nueva compañía propondrá planes de logística y servirá como vínculo para la distribución de productos especializados. Los planes de distribución se pondrán en práctica en todas las compañías de distribución de Medipal.

- ♦ La junta directiva de **Cardinal** aprobó un aumento del 16% en el dividendo trimestral de la compañía, a US\$1,80 por acción, anualizado. Además del plan de agosto de 2014, la compañía recomprará hasta US\$1.000 millones en acciones ordinarias. En otro orden de cosas, para asistir a las víctimas de los incendios forestales de Ft. McMurray, en Canadá, Cardinal Health y su fundación de beneficencia prometieron donar US\$85.000 en efectivo, artículos para el aseo personal y de primeros auxilios, y mantas.

- ♦ **AmerisourceBergen** y **Walgreens Boots Alliance** extendieron su relación estratégica a largo plazo por tres años más. Como parte del acuerdo, Walgreens se comprometerá a utilizar ABC como su principal asociado de distribución en EE UU y ABC realizará ciertas inversiones de capital en su red de distribución.

- ♦ El mayorista australiano **Sigma Pharmaceuticals** inició la construcción de un nuevo centro de distribución de US\$65

continua en la pagina 2

Impulsar (cont.) . . .

Si los pacientes no saben por qué están tomando sus medicamentos o por qué son importantes para ellos, es poco probable que las farmacias cambien sus conductas. La única manera de alcanzar este propósito es reunirse con los pacientes donde se encuentren y paso por paso cambiar esas conductas. No es algo que se hace una vez y ya está, sino un cambio en constante evolución.

Es mucho más fácil influir sobre un hábito existente o vincular el cambio de conducta deseado a un motivador existente. Por ejemplo, hay motivadores naturales: uno se levanta, desayuna, va al trabajo, regresa a la casa, cena, se acuesta a dormir. Estos motivadores naturales que ocurren en el hogar se pueden vincular fácilmente a lo que uno desea cambiar.

Las farmacias tienen un motivador natural en su entorno minorista. “¿Qué desea que hagan los pacientes ni bien entren a la farmacia que se pueda vincular a conductas? Una vez que se identifica lo que genera una cierta conducta, es muy importante que el incentivo que se esté dando desde un punto de vista externo – ya sea algún tipo de recompensa o un cupón – también esté vinculado a motivadores internos”.

“Es muy importante entender qué motiva internamente a un paciente para cumplir con su régimen de medicación o para cualquier otra cosa. Por ejemplo, si uno se fija únicamente en la actividad física, ¿qué motiva a la gente a estar sana y a tener un estilo de vida saludable? ¿Es porque quiere lucir bien? ¿Se quiere sentir bien? ¿Lo quiere hacer porque es una actividad social para él? Pero, ¿por qué quiere tomar un medicamento? ¿Es porque su médico— alguien que es una autoridad en la materia— le dijo que lo hiciera? ¿Porque vio a otros pacientes con su misma enfermedad que toman el medicamento? ¿Porque internalizó que es beneficioso para él y quiere ver crecer a sus nietos? Si usted no vincula su comunicación, es decir los mensajes y los incentivos alrededor de los motivos internos por los que la gente toma sus medicamentos, no verá cumplimiento a largo plazo. Finalmente, tiene que ser algo que se haga sin un gran esfuerzo. Si se requiere un gran esfuerzo para el cumplimiento, poco a poco la gente va perdiendo el entusiasmo y deja de cumplir. Cuando hablamos de sincronizar la medicación, me refiero a la sincronización de conductas. ¿Puede sincronizar la hora en que se toman los medicamentos con algo que el paciente ya está haciendo a diario? Si lo hace, verá un mucho mayor cumplimiento”.

El mercado biofarmacéutico de China

Fuente: un artículo redactado por Zhu Wenqian y publicado por China Daily

General Electric Healthcare Co, un líder en el mercado de dispositivos médicos de nivel superior, dijo que se siente optimista sobre el crecimiento a largo plazo del mercado biofarmacéutico chino. Se espera que el mercado de medicina biológica y de dispositivos médicos crezca significativamente. El año pasado, China informó aproximadamente 4,3 millones de casos nuevos de cáncer, una cifra equivalente al 20% de todos los casos nuevos de cáncer en el mundo. La creciente incidencia de cáncer es un gran problema de salud para el país, según un informe de la Sociedad Americana del Cáncer.

GE Healthcare dijo que espera trasladar la producción de algunos de sus productos biológicos a China desde Estados

Unidos y Europa. El proveedor multinacional de productos de atención de la salud también espera trasladar parte de sus esfuerzos de investigación y desarrollo a China. La compañía inauguró recientemente su primera fábrica modular de productos biofarmacéuticos, que consiste de 62 módulos, en la región de biotecnología de Wuhan, en la provincia de Hubei. China fue el primer país en recibir una de estas innovadoras fábricas de GE, prefabricada en Alemania y construida en 18 meses.

“La fabricación de medicamentos en China es una manera menos costosa de proporcionar terapias asequibles para enfermedades mortales como el cáncer, una de las principales causas de muerte en China”, dijo Jan Makela, gerente general de BioProcessing Life Sciences, una división de GE Healthcare. “Se considera que los productos médicos biológicos son fundamentales para luchar contra enfermedades como el cáncer y la diabetes”, añadió. “Poner la fábrica en funcionamiento acelerará el desarrollo de la industria biofarmacéutica en China y ayudará a los fabricantes de productos farmacéuticos a acelerar la fabricación y el lanzamiento de medicamentos biológicos”.

JHL Biotech, un fabricante de productos biológicos en Taiwán respaldado por capitalistas de riesgo de Silicon Valley, compró la fábrica. La compañía fabricará medicamentos biológicos y anticuerpos monoclonales para ensayos clínicos en etapas avanzadas y suministro comercial. JHL espera trabajar con GE para construir una fábrica avanzada de productos biofarmacéuticos, acelerar la capacidad de mejoramiento en Asia y enfrentar la posible demanda de estos productos. Además, cuando la instalación empiece a funcionar, JHL podrá fabricar el mayor número de células en Asia, según Racho Jordanov, presidente ejecutivo y cofundador JHL Biotech.

Se calcula que en la actualidad el mercado de medicina biológica vale unos US\$200.000 millones, es decir el 20% del mercado total de medicamentos; según se espera, el sector de medicina biológica crecerá a un ritmo de entre el 10% y el 12% anual.

China todavía está en las etapas iniciales de la fabricación de biofarmacéuticos. En China, donde la medicina biológica representa actualmente solo el 4% del mercado interno de medicamentos, se considera que la tasa de crecimiento será exponencial en los próximos años. Se espera que para 2019, el mercado de medicina biológica de China alcance los US\$350 millones, frente a los US\$44 millones en 2009, según un estudio realizado por Global Biosimilars Market (Mercado Mundial de Biosimilares) publicado en 2014. El año pasado, China anunció la iniciativa nacional “Made in China 2025”, diseñada para transformar todas sus industrias de fabricación de un gigante de fabricación nacional en grandes cantidades a una potencia mundial de fabricación de alta calidad.

Noticias (cont.) . . .

millones en Berrinba, en el sudeste de Queensland. Se espera que la nueva instalación entre en funcionamiento a fines de 2017. El nuevo centro brindará servicios de almacenaje y distribución avanzados a Queensland centrados en las normas más avanzadas de la industria y la sustentabilidad ambiental.

(Sources: Bloomberg News, Drug Store News, PharmaJapan and Reuters)