

China se refiere al costo de los medicamentos

(Fuente: un artículo publicado por China Daily y redactado por Wang Yanfei)

Si bien la reestructuración de precios es una medida positiva para manejar los crecientes costos de la atención de la salud, hay mucho espacio para mejorar el control de costos, dijeron los expertos e industriales después de que la principal entidad reguladora de precios de China reveló directrices de reforma de precios. Las directrices, elaboradas por la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma -- la principal entidad de planificación económica -- reestructuran los servicios de atención de la salud y las cuotas que se cobran a los pacientes.

La Comisión espera finalizar la reforma nacional en menos de cinco años. Para fines de 2020, los programas piloto implementados en 200 ciudades se extenderán a todos los hospitales públicos. Eso ayudará a eliminar las recaudaciones de márgenes de ganancias provenientes de los precios de los medicamentos. La reducción del impuesto estará compensada por aumentos de precios de servicios básicos de atención de la salud, pero no se espera que eso cambie las cuotas que paguen los pacientes, expresó Liu Rui, un funcionario de la oficina de reforma de la atención de la salud que es parte del Consejo Estatal. Antes de la reforma si un paciente gastaba 100 yuanes (US\$15) por un tratamiento en un hospital público, pagaba 20 yuanes de su bolsillo y el resto lo pagaba el seguro médico. Un 60% del costo era para medicamentos.

Sin embargo, una vez que la reforma se ponga en práctica, los pacientes seguirán pagando 20 yuanes; no obstante, el hospital obtendrá 80 yuanes por servicios de los cuales solamente 20 yuanes serán para medicamentos y, por lo tanto, el ingreso total no variará. La intención de la reforma es que el margen de ganancia de los medicamentos deje de ser un canal de financiamiento para los hospitales. También se espera que la reforma ayude a incrementar el ingreso de los médicos, corregir los incentivos distorsionados para recetar medicamentos costosos y e incrementar la transparencia en la adquisición de medicamentos, según Zhu Dezheng, un funcionario de la división de precios de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma. Zhu dijo que la reforma limitará la capacidad de los hospitales públicos de obtener una gran proporción de sus ganancias recetando medicamentos costosos y a la vez pagar menores precios a los distribuidores de medicamentos.

Sin embargo, reducir los márgenes no es suficiente para asegurar que los pacientes se beneficien de mejores servicios de atención de la salud y menores precios de los medicamentos. "Cuando las ganancias de los distribuidores y fabricantes de medicamentos se reduzcan todavía más, de no haber reglamentaciones vigentes lo más probable es que surjan más problemas después de la puesta en práctica de la reforma", dijo Liu Xingwang, director de comercialización de Lean and Leap Pharmaceutical Co, un distribuidor con sede en Guangzhou, en la provincia de Guangdong. "Los márgenes cero causan una presión de precios hacia abajo. Causan que sea más difícil que los pequeños y medianos distribuidores de medicamentos y los fabricantes de medicamentos obtengan una ganancia, en

Noticias Resumidas. . .

- ♦ **Walgreens Boots Alliance** informó que sus ventas netas aumentaron un 2,4%, a US\$ 29.500 millones, y ganancias netas de US\$1.100 millones (-15.3%) en el 3er trimestre de su ejercicio fiscal 2016. El vicepresidente de la junta directiva y CEO *Stefano Pessina* dijo, "Tuvimos resultados sólidos en el trimestre y seguimos progresando en varios aspectos fundamentales, incluyendo nuestros esfuerzos para desarrollar relaciones estratégicas a largo plazo y buscar oportunidades de asociación. Me complace informar que desde la finalización del trimestre alcanzamos el objetivo que nos fijamos hace cuatro años de un mínimo de US\$1.000 millones en sinergias netas combinadas en el ejercicio fiscal 2016 vinculadas a la combinación estratégica con Alliance Boots. Esto nos proporciona una fuerte plataforma de operaciones que nos permitirá afrontar los desafíos de la volatilidad actual en muchos de nuestros mercados y colocar mejor a nuestra compañía para el éxito a largo plazo".

- ♦ **Imperial Health Sciences** se está expandiendo, para optimizar sus servicios de logística en el sector de la atención de la salud, invirtiendo en un depósito avanzado de 41.000m2 y en espacio adicional de oficinas en su sede en **Centurion**, Sudáfrica. La empresa necesitaba más capacidad desde su diversificación en los mercados de ventas de productos farmacéuticos al por mayor, así como en los de dispositivos médicos y salud animal. La expansión permitirá que la división de distribución de productos farmacéuticos al por mayor de Imperial Pharmed se mude a las instalaciones en Centurion. La medida también beneficiará a sus clientes, porque contarán con una solución avanzada y efectiva desde el punto de vista de los costos, manifestó Imperial. En otro orden de cosas, los grupos Imperial Logistics y Sasfin Banking unieron fuerzas para crear una nueva entidad comercial, Imperial Sasfin Logistics, que ofrecerá soluciones de importación y exportación de extremo a extremo (desde el punto de origen hasta el destino final) que cubrirán movimiento de carga, trámites aduaneros, almacenamiento,

continúa en la pagina 4

un momento en que el país está tomando medidas para reducir los gastos de atención de la salud", dijo Liu. Si los márgenes de estos sectores se reducen, ciertos medicamentos efectivos y económicos producidos por pequeñas empresas no podrán llegar a los pacientes, según un administrador de una compañía de distribución de medicamentos con sede en Tianjin. "Y algunos fabricantes de medicamentos podrán sacrificar la calidad", añadió. Le preocupa que el punto muerto institucional todavía no se haya resuelto y que las reformas hayan sido diluidas. Con la creciente presión para obtener ganancias, tanto de las compañías nacionales como de las extranjeras, "queda mucho por hacerse para regular el mercado", dijo Liu. Huang Xinyu, jefe de la división de seguros de salud del Ministerio de Recursos Humanos y Seguridad Social, admitió que queda mucho camino por recorrer para mejorar los precios.

Estrategia de mercado local apoyada por una estrategia mundial

(Fuentes: Un artículo redactado por Michael Johnsen y publicado por Drug Store News y McKesson)

Nadie discutiría que el mercado de atención de la salud es local. Pero los servicios que permiten la prestación de atención de la salud localizada son cada vez más globales, tanto en tamaño como en alcance. “Creemos que la atención de la salud es extremadamente local, pero desde la perspectiva de McKesson está siendo cada vez más mundial. En lo referente al ecosistema general de la atención de la salud, para que nosotros seamos una compañía sana en el futuro, tendremos que explorar las oportunidades mundiales”, dijo Chris Dimos, vicepresidente de estrategia empresarial y de desarrollo comercial de McKesson.

“Una de las medidas que estamos tomando como compañía es colocarnos en posición ganadora en esa economía mundial”, añadió. “Cuando uno piensa en la manera en que estamos reaccionando al impacto de la escala genérica, tiene que concentrarse en las relaciones mundiales con los fabricantes. Cuando uno piensa en la innovación y en cambiar las entradas [de las farmacias], lo que cuenta son las lecciones que podemos llevar [al mercado de Estados Unidos] desde el mundo entero mediante nuestras interacciones con farmacias comunitarias europeas y canadienses para contar con las mejores farmacias comunitarias”.

Para describir la manera en que la estrategia mundial de McKesson está ayudando a impulsar el éxito para los operadores de farmacias independientes, Dimos esbozó cuatro tendencias macro que en la actualidad están teniendo un impacto sobre la prestación de servicios de atención de la salud en todos los niveles:

Escala genérica: La consolidación de adquisiciones está ocurriendo en todas partes. Cuando había 10 a 12 compradores adquiriendo productos farmacéuticos y la ola de vencimientos de patentes de medicamentos de marca creó una expansión de los lanzamientos de nuevos genéricos, el sector farmacéutico creció significativamente, dijo Dimos. A medida que se fue reduciendo el número de nuevos fármacos de molécula pequeña, el sector de genéricos pasó a ser un producto de consumo más, en el que un número de entidades, como Walgreens Boots Alliance, formaron asociaciones de compra de genéricos a los principales fabricantes para adquirir una mayor escala de compra. A causa de ello, un número reducido de compañías están controlando grandes tajadas de mercados. Es extremadamente importante tener una escala “estable” en la que los fabricantes puedan contar con una relación a largo plazo, una relación en la que los participantes en la cadena de suministro puedan pensar y planificar más estratégicamente a largo plazo, producto por producto.

Consolidación e integración: En el pasado, la mayoría de las consolidaciones de la industria siguieron una estrategia horizontal en la que los minoristas compraron minoristas, los administradores de servicios de prestaciones farmacéuticas compraron administradores de servicios de prestaciones farmacéuticas y los fabricantes compraron fabricantes. Esta estrategia está evolucionando en integraciones verticales como CVS y Caremark, Walgreens Boots Alliance, McKesson y Celesio y otras.

Ahora que la rendición de cuentas en la atención de la salud y la calidad de la atención de la salud son componentes cada vez más significativos de la atención de la salud en general, es probable

que más entidades se unan, ya sea mediante crecimiento orgánico o mediante la adquisición de activos necesarios para un futuro exitoso en el que el modelo basado en valor haya reemplazado el modelo basado en volumen.

Cambios en la mezcla de productos: La rentabilidad de los genéricos está empezando a bajar, ahora que los pagadores están pasando a ser más transparentes y a que hay menos innovaciones en pequeñas moléculas, las tabletas y cápsulas tradicionales que se dispensan en los medios minoristas. Dimos dijo, “Estamos viendo el surgimiento de fármacos especializados, fármacos de moléculas grandes dirigidos a poblaciones mucho menores y con un costo mucho mayor. Se espera que para 2020 los fármacos especializados representen la mitad de los ingresos de las farmacias, pero que las transacciones totales sigan siendo de una cifra”.

Reembolso, desempeño y acceso: “El costo siempre será importante, pero la diferenciación y la medición estarán en el valor”, sugirió Dimos. “Estamos viendo diferentes métodos para diferenciar las ofertas de productos para la atención de la salud, tales como redes estrechas o redes basadas en el desempeño, en las que uno tiene que ganarse el derecho a participar”, expresó. “El acceso está siendo influido a nivel de producto en términos de distribución limitada de algunas de las moléculas de mayor tamaño y ese acceso realmente está ejerciendo influencia sobre la manera en que se está diferenciando a los proveedores en el ecosistema general de la atención de la salud”.

Personalización de los servicios digitales de atención de la salud

(Fuentes: un artículo redactado por Sam Glick, un asociado a la práctica de Oliver Wyman's Health y Life Sciences y publicado por Harvard Business Review)

En la década pasada, los consumidores han pasado de preocuparse sobre compartir información financiera al hacer compras en internet a adoptar las recomendaciones que les hacen los minoristas en línea. Eso se debe a que los mejores minoristas en línea ofrecen a sus clientes una experiencia de compras muy personalizada. Empoderan a los compradores con información extensa sobre los productos y opiniones de sus pares y parecen saber qué está buscando un consumidor antes de que lo pida e incluso antes de que sepa que lo quiere.

Ahora, las compañías de atención de la salud están experimentando con capacidades digitales para ver si pueden estimular un nivel similar de influencia en las vidas de las personas. Al hacerlo, están poniendo a prueba los límites del poder potencial de adaptar las innovaciones de los minoristas en línea -- a los que los consumidores se han acostumbrado -- a diversas industrias y a posiblemente modernizar el sistema de atención de la salud en el proceso. Por ejemplo, la compañía de tecnología digital Omada Health ayuda a las personas a bajar de peso y a prevenir la diabetes mediante asesoramiento en línea sobre la conducta. Iora Health ataca la atención innecesaria haciendo coincidir analíticos de pacientes impulsados por la tecnología con atención en equipo en su red de clínicas de atención primaria de la salud. Y la aplicación iTriage de Aetna ayuda a la gente a encontrar la atención más apropiada y accesible realizando una búsqueda en una base de datos de síntomas y causas probables. La aplicación también proporciona detalles sobre la atención más

continúa en la página 3

Personalización (cont.) . . .

apropiada para ese trastorno, junto con los profesionales médicos más cercanos y descripciones detalladas e información sobre los costos de las pruebas y los tratamientos recomendados teniendo en consideración la cobertura de seguros específica de las personas.

Las innovaciones en la atención de la salud como éstas generan posibilidades intrigantes. Si, al igual que los minoristas en línea, las compañías de atención de la salud logran crear plataformas que puedan ejercer influencia sobre las decisiones de la gente, tal vez se pueda alcanzar el objetivo final de la atención de la salud: cambiar las conductas. Una vez que eso ocurra, los trastornos como la diabetes podrán ser menos prevalentes en la población y la calidad general de las vidas de las personas mejorará. Al mismo tiempo, la mejor coordinación de la atención de la salud, la eficiencia de los lugares de atención, el mejoramiento de los estilos de vida, la reducción de los tratamientos excesivos y el cumplimiento con la medicación podrán resultar en ahorros anuales de más de US\$500.000 millones en atención de la salud. En la actualidad, hay muchas cosas que impiden el alcance de esta visión. Para empezar, los datos que impulsan las compañías concentradas en la atención digital son bastante limitados. La gente puede hacer sus propias citas médicas y recibir alertas si hay una demora en el consultorio del profesional de la salud. Pero eso no es lo mismo que los datos que se requieren para que las compañías de atención de la salud creen herramientas realmente útiles y proactivas que ayuden a la gente a tomar decisiones saludables. Sin embargo, está claro por los cambios ya en curso que la atención médica digital no es algo para un futuro lejano. Ya está ejerciendo influencia en pequeños incrementos en múltiples frentes que ofrecen lecciones a otras compañías de atención de la salud y a otras industrias ansiosas por ponerse mejor en contacto digitalmente con sus clientes.

Considérese el caso de Proteus Digital Health. Proteus es una compañía de tecnología digital que usa un sensor que se ingiere, un parche que se usa y una aplicación de software para dar seguimiento al cumplimiento con la medicación. Los sensores que se ingieren, entre ellos pastillas activadas por el ácido gástrico, detectan la ingestión de medicamentos y datos fisiológicos, y pueden alertar a una persona (o a un profesional de la salud) si no se tomó un medicamento o no se tomó la dosis correcta. La tecnología permite que la gente maneje mejor la diabetes, la hipertensión y otros trastornos que dependen de medicación. Empoderar a la gente para que monitoree la atención de trastornos crónicos como la diabetes podría reducir significativamente el gasto de EE UU en atención de la salud, porque dichos gastos representan un 85 por ciento de ellos. Se calcula que la mitad de las personas con enfermedades crónicas no toman sus medicamentos como se los recetaron.

El sistema de atención de la salud ha estado tratando de modificar la conducta de la gente desde hace mucho tiempo, para ayudarlos a prevenir o manejar estos trastornos. Empleando capacidades digitales para generar conocimientos sobre la conducta de los individuos, Proteus está permitiendo digitalmente que la gente lidie con sus trastornos. Es un método tecnológicamente más avanzado y con una relación mucho más estrecha con los pacientes. Algunas personas pueden pensar que este tipo de intervenciones frecuentes en sus asuntos personales relacionados con la salud sea sutil o literalmente invasor, como en el caso de Proteus. Pero no olvidemos cómo se sintieron muchos consumidores cuando Amazon y Google empezaron a sugerir productos basados en su

perfil de consumidores digitales, a menudo con una exactitud asombrosa.

Si la industria de la atención de la salud puede crear herramientas útiles y proactivas, y si puede generar el tipo de interés de los consumidores que disfrutan hoy en día los minoristas, entonces no sólo se mejorará el bienestar de la gente, sino que el panorama general de la atención de la salud cambiará radicalmente.

Cardinal Health se concentra en los cuidadores

(Fuente: una entrevista entre Christi Pedra, vicepresidenta de comercialización y soluciones para el consumidor de Cardinal Health y Drug Store News)

Se calcula que 45 millones de adultos proporcionarán atención de la salud no remunerada a un adulto o a un niño en el curso de un año y que en las próximas varias décadas la demanda de parientes cuidadores podrá aumentar un 85%. Pero no solo los números cuentan. Los cuidadores son madres, hermanas, amigos, compañeros de trabajo, vecinos y consumidores de farmacias comunitarias, y todos ellos están buscando ayuda. Cardinal cree firmemente que las farmacias comunitarias les pueden proporcionar esa ayuda y que en ellas pueden encontrar atención especializada para sus seres queridos y para sí mismos.

Cardinal Health está ayudando a asegurar que sus clientes estén equipados con la información y los conocimientos necesarios para ayudarlos a proporcionar atención óptima a sus comunidades. Entender mejor sobre quiénes compran en las farmacias comunitarias es un paso fundamental para formular estrategias comerciales adecuadas: cuanto más saben los farmacéuticos sobre su clientela, mejor pueden comercializar apropiadamente y atraer más clientes a sus farmacias. Mediante una extensa investigación, Cardinal aprendió más sobre las necesidades de los cuidadores, un público clave para las farmacias comunitarias.

Cardinal se esfuerza en compartir conocimientos valiosos sobre los retos que enfrentan los cuidadores y la manera en que las farmacias comunitarias están en perfecta situación para conectarse con esas personas y proporcionar atención más allá de la farmacia en sí. A menudo los cuidadores se están ocupando de dos generaciones. Pueden ser mamás que trabajan que necesitan ayuda para manejar la salud de todos los miembros de la familia. O puede ser un joven soltero que cuida a un pariente anciano. La composición de las familias inmediatas y extendidas ha cambiado significativamente, así como las necesidades de atención de la salud. Entender esos factores es fundamental para las farmacias comunitarias, porque los cuidadores son los que van a ellas a recoger medicamentos y esa es una enorme oportunidad para que las farmacias conozcan a esos clientes y les proporcionen asistencia y mitigación del estrés vinculado a cuidar a un enfermo o a un inválido.

Cardinal ofrece una variedad de soluciones para sus farmacias clientes, tales como MedSync Advantage, Dispill Multi-dose Packaging y Cardinal Health Hospital Quality at Home, productos que pueden ayudar a las farmacias comunitarias clientes a apoyar a los cuidadores. Además, Cardinal lanzó recientemente la página en Facebook "Voices of Care" para la comunidad de cuidadores. La página ofrece asesoramiento y apoyo a los cuidadores y, además, funciona como una herramienta de mejores prácticas para dirigirse a los cuidadores en medios social

Noticias (cont.) . . .

transporte y distribución, así como una gama completa de productos financieros para facilitar el comercio internacional.

♦ The IMS Institute for Healthcare Informatics emitió una serie de informes sobre la diabetes tipo 2 y los efectos de la baja persistencia y del incumplimiento sobre los sistemas de atención de la salud. El informe “Mejorar el cumplimiento y la persistencia de la terapia de la diabetes tipo 2” estudió 5 sistemas de atención de la salud, incluyendo los de EE UU, México, el Reino Unido, Alemania, Brasil y Arabia Saudita. El informe señaló que en EE UU, la diabetes tipo 2 cuesta cerca de US\$176.000 millones anuales al sistema de atención de la salud, el 61% de los cuales proviene de complicaciones de la diabetes. Un 59% de los pacientes con diabetes tipo 2 son mayores de 65 años de edad y la mayoría de ellos están inscritos en Medicare. Un 46% de los pacientes de Medicare diabéticos no estaban cumpliendo con su tratamiento de manera óptima y, a causa de ello, el IMS Institute calcula que las complicaciones de la diabetes tipo 2 costarán anualmente unos US\$100.000 millones a Estados Unidos.

♦ **Toho Holdings** nombró al *Sr. Ryuzo Takada* -- anteriormente director administrativo del gran operador de cadenas de farmacias Qol -- funcionario ejecutivo, efectivo inmediatamente. El Sr. Takada renunció el 11 de junio a su cargo en Qol por motivos personales.

♦ **Cardinal Health** nombró a *Pamela O. Kimmert* jefa de Recursos Humanos. Pam proviene de Coca-Cola Enterprises, donde fue vicepresidenta de Recursos Humanos. Su jefe inmediato será George S. Barrett, presidente de la junta directiva y CEO de Cardinal Health.

♦ El mayorista húngaro **HUNGAROPHARMA**, seleccionó a **KNAPP** como su SAP® EWM (socio de implementación de Gestión Extendida de Depósitos) para su depósito central completamente automatizado y 4 depósitos regionales, como parte del mejoramiento de su tecnología y de sus sistemas de automatización. El equipamiento de KNAPP estará controlado directamente por un sistema integrado de flujo de materiales para contar con una solución de logística óptima.

(Fuentes: comunicados de las compañías, Drug Store News y Pharma Japan)



¡LAS HABITACIONES EN HOTELES PARA LA REUNIÓN GENERAL 2016 DE LOS MIEMBROS DE LA IFPW SE ESTÁN LLENANDO RÁPIDAMENTE! INSCRÍBASE HOY MISMO PARA RESERVAR LA SUYA. VISITE WWW.IFPW.COM/MEETINGS/2016GMM PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN.