

Las farmacias minoristas en la próxima década

(Fuente: un artículo redactado Michael Johnsen y publicado por Drug Store News Magazine basado en presentaciones de oradores en la Total Store Expo Vision 2027 de la NACD)

El otoño pasado, la Fundación Kaiser Family realizó una encuesta que halló que la atención de la salud – después de la vivienda, los servicios públicos y el costo de los alimentos -- era una de las cosas que más preocupaban a los estadounidenses, independientemente del ingreso familiar. Sarasohn-Kahn señaló que sigue siendo una gran fuente de inquietud porque los costos de atención de la salud son tan difíciles de anticipar. El costo de atención de la salud para el estadounidense promedio es de casi US\$26,000, señaló Sarasohn-Kahn, y el empleado promedio está pagando alrededor del 20% de ese costo. El gobierno de Estados Unidos indicó que los estadounidenses están gastando US\$3.400 billones en atención de la salud. “[Es un] modelo insostenible; tiene que cambiar hacia pagos basados en valor, algo que está tardando en llegar, pero que cuando lo haga se implementará rápidamente. En sólo dos años, un 50% de todos los pagos de Medicare [el programa de EE UU para los ciudadanos de tercera edad] estará basado en valor, dijo ella. Una gran parte de la atención basada en valor depende de la experiencia de los pacientes, otro aspecto en el que las farmacias minoristas sobresaldrán. Las farmacias minoristas saben cómo prestar servicios de atención de la salud a nivel minorista en comparación con los hospitales y los médicos, explicó ella. “Uno tiene esta convergencia ahora, en la que nuevos participantes [en la prestación de servicios de atención de la salud como] las farmacias, realmente pueden sobresalir en la experiencia y los datos de los pacientes”.

Los denominadores comunes que unificarán todas las visiones futuras sobre cómo serán las farmacias minoristas dentro de 10 años son la conectividad segura y los grandes datos. La gestión exitosa de la atención de la salud a escala se establecerá mediante algoritmos para la gestión eficiente de la población que permitan que los profesionales de la salud intercepten a los pacientes antes de que les ocurra un evento de salud. Una de las compañías que han estado reuniendo los elementos necesarios para apoyar estas visiones es IBM Watson Health.

“Nuestro papel es servir como un catalizador, permitir y convocar un ecosistema, pensando en apalancar datos y pericias para generar conocimientos dirigidos a empoderar un ecosistema de soluciones”, dijo Kathy McGroddy, vicepresidenta de asociaciones y soluciones de IBM Watson Health. Para ese fin, IBM Watson creó su Health Cloud, para impulsar conocimientos y analíticos de salud para gestionar una cantidad masiva de puntos de datos de salud. “Dentro de diez años, espero ver un sistema de salud que será mucho más sobre el individuo”, señaló McGroddy. “Hemos facilitado la oportunidad para que el individuo no sólo tenga acceso, sino también para que participe en tal medida en su propia salud y bienestar que desempeñe un papel más fuerte en el control

continúa en la pagina 2

Noticias Resumidas. . .

- ◆ **Pfizer**, que fue el ganador de un proceso competitivo de ofertas para la obtención de **Medivation**, la compañía de biotecnología con sede en San Francisco, adquirirá dicha compañía por US\$14.000 millones. El CEO de Pfizer, *Ian Read*, comentó: “Al combinarnos con Medivation, estamos creando una de las principales franquicias de oncología de la industria”, y añadió, “dado el tamaño y el alcance de la cartera de oncología de Pfizer, incluyendo una robusta cartera en línea y una cartera emergente de productos de inmunooncología, los activos de Medivation podrán beneficiarse de muchas combinaciones noveles y productivas”. Además, Pfizer Inc. acordó comprar parte de la división de antibióticos de AstraZeneca PLC por hasta to US\$1.570.000 más regalías, en una transacción que según la compañía estadounidense beneficiará la plataforma estable de sus productos más viejos, algunos de los cuales perdieron la protección de patentes.

- ◆ Según **Crecon Research & Consulting**, en junio las ventas de fármacos éticos decayeron un 0,8% en Japón, frente al mismo mes en el año anterior. La reducción se atribuye en parte al hecho de que algunos mayoristas de medicamentos actualizaron sus precios de entrega a profesionales de la salud de conformidad con los nuevos precios de reembolso adoptados en abril (que son más baratos que los viejos precios de la mayoría de los medicamentos), así como a un cambio de productos largamente en las listas a genéricos, después de que un número de nuevos genéricos se unieron al mercado cuando el Instituto Nacional de Salud publicó sus listas de precios en el mes.

- ◆ **Mayne Pharma** finalizó recientemente su adquisición, por US\$652, de 42 productos de **Teva** y de **Allergan**, haciendo que Mayne Pharma pase a ser una de las 25 mayores compañías minoristas de genéricos de Estados Unidos y la segunda mayor proveedoras de anticonceptivos orales genéricos. La cartera incluye 37 productos aprobados y 5 productos en espera de aprobación.

- ◆ El **CVS Health Research Institute** publicó un nuevo estudio en el **The American Journal of Managed Care** en el que pone de relieve la efectividad desde el punto de vista de los costos de las intervenciones que aspiran que hacer que los pacientes con enfermedades crónicas cumplan con su medicación. El estudio reveló los posibles ahorros que se pueden obtener cuando los programas de cumplimiento se centran en pacientes con tres o más morbosidades crónicas. Un análisis preliminar señala que los pagadores podrán ahorrar entre US\$38 millones y US\$63 millones por 100.000 al centrarse en esos pacientes.

- ◆ A fines de marzo de 2016, Japón contaba con 64.135 representantes de medicamentos, 522 menos que en el año anterior y representando un segundo año de disminuciones pronunciadas. La dinámica demuestra que los fabricantes de medicamentos han estado intentando reducir el número de representantes de ventas, pero incrementar su eficiencia, desde

continúa en la pagina 3

Las farmacias (cont.)...

de sus datos y en la medida en que sus datos se compartan”. El rol del médico de atención primaria va a cambiar, añadió McGroddy. IBM Watson Health ha estado trabajando en un número de cosas con CVS Health [una gran cadena de farmacias minoristas] sobre el cumplimiento. Como resultado de ello, IBM llegó a la conclusión de que el punto de conexión con las farmacias minoristas es realmente importante. Para aprovechar al máximo ese punto de conexión, IBM Watson Health y CVS Health están colaborando para permitir la comunicación entre profesionales de la salud, tales como los farmacéuticos y los médicos de familia, con el propósito de cerrar posibles brechas en la atención. Además de asociados como CVS Health, IBM Watson Health se ha estado conectando con otros participantes en la atención de la salud, tales como Johnson & Johnson y Under Armour. “con estos dos asociados en particular, realmente estamos creando algunos [programas] adaptados especialmente”, dijo McGroddy.

En los próximos 10 años, el panorama minorista lucirá y se sentirá muy diferente al de ahora. “Ustedes van a estar viendo un mundo en el que en lugar de canales [minoristas] habrá puntos de influencia y métodos de cumplimiento”, dijo Bryan Gildenberg, funcionario principal de conocimientos de Kantar Retail. “¿Dónde puedo ejercer influencia sobre los compradores independientemente de donde ocurre la compra y cómo lo logro de manera tal que mis operaciones sean eficientes y a la vez pueda ganar dinero?”. Si bien ese punto de influencia probablemente será tanto un teléfono inteligente como una ubicación física, el cumplimiento de los pedidos no siempre significa entregas a domicilio. “Estados Unidos seguirá siendo un mercado, especialmente a corto y mediano plazo, que estará dominado por la entrega a domicilio en zonas densamente pobladas y por hacer clic e ir a buscar en mercados suburbanos tradicionales”, añadió Gildenberg. Además, es probable que las farmacias sean más pequeñas, ante el hecho de que los formatos de farmacias de menor tamaño están adquiriendo más popularidad que los formatos de gran tamaño. Además, ciertos servicios de atención primaria pasarán al medio minorista. “Los médicos de atención primaria van a desaparecer”, sugiere Gildenberg. “Si uno se fija en los continuos esfuerzos que las farmacias están realizando para adquirir condición de proveedores de servicios de atención de la salud, tiene sentido que las farmacias minoristas se conviertan en una plataforma de distribución de algún tipo de atención de la salud”, manifestó. “La necesidad de realizar triage diagnóstico será... valiosa para un sistema de atención de la salud que va estar restringido en su capacidad”.

Los mayoristas japoneses obtienen mayores ingresos y ganancias en el ejercicio fiscal 2015

(Fuente: Pharma Japan)

Las firmas afiliadas a la Asociación de la Federación de Mayoristas Farmacéuticos de Japón (abreviado en inglés como JPWA), disfrutaron un saludable aumento del 8,3% en sus ventas en el ejercicio fiscal finalizado en marzo de 2016, gracias a la enorme demanda de medicamentos orales para la hepatitis C. La mencionada demanda resultó en un aumento de más del 8% por primera vez en 27 años, según datos de una encuesta preliminar realizada por la JPWA.

La JPWA realizó una encuesta de los resultados del ejercicio fiscal 2015 de 75 compañías, 54 de las cuales respondieron a ella. Las ventas totales de las compañías que respondieron a la encuesta ascendieron a 10.218.380 millones de yenes (US\$101.600 millones), incluyendo 8.858.161 millones de yenes (US\$88.100 millones) generados por medicamentos éticos. Según la JPWA, los datos de la industria reflejan el panorama de toda la industria mayorista.

El aumento de las ventas del 8,30% es una cifra sólida que no se había visto desde el aumento del 8,37% registrado en marzo de 1989. Estuvo impulsado principalmente por la demanda especial de las terapias noveles para la hepatitis C, pero también vino como una recuperación del año anterior, cuando las ventas de medicamentos estuvieron afectadas por una retirada de la demanda de un aumento previo a los impuestos. Según datos de la encuesta, las ventas sólidas impulsaron la tasa de ganancias de operaciones 0,61 puntos base más que las del año tras año de 1,28%. La cifra superó el 1% por primera vez desde el 1,12% registrado en el ejercicio fiscal finalizado en marzo de 2008. Asimismo, la tasa ordinaria de ganancias aumentó 0,56 puntos base, al 1,79%.

En medio de un impulso para incrementar la eficiencia de las operaciones, el número de empleados se redujo en un 0,88%, pero los costos de personal aumentaron un 1,64% porque algunas compañías incrementaron las bonificaciones que otorgan al buen desempeño. En una conferencia de prensa, el presidente de la JPWA, Ken Suzuki -- que también integra la junta directiva de la IFPW --, calificó el ejercicio fiscal 2015 como un año en el que las ganancias de los mayoristas aumentaron significativamente gracias a la demanda de los costosos medicamentos para la hepatitis C. “Al igual que en el año anterior, el lanzamiento de medicamentos costosos ejerce influencia sobre nuestros mayoristas. Hemos visto una tendencia sin precedentes en la que fármacos costosos transforman el mercado”, dijo.

Las inversiones de Pfizer en China

(Fuente: un artículo redactado por Ying Huang y publicado en Scrip)

A pesar de las presiones de costos actuales y del tiempo requerido para las revisiones de aprobación, Pfizer ve un futuro brillante en sus operaciones de biosimilares en China, como lo indican el sólido desempeño en el segundo trimestre de sus franquicias tradicionales y las perspectivas de las nuevas alianzas de salud en este mercado emergente reveladas por Pfizer.

Pfizer Inc. está invirtiendo a largo plazo en China, donde ve oportunidades significativas de mercado para sus biosimilares, una estrategia de posible crecimiento que la compañía puso de relieve al revelar sus ingresos correspondientes al segundo trimestre del ejercicio fiscal en curso. El mercado chino, en el que Pfizer realizó su mayor inversión de capital del trimestre, contribuyó a un crecimiento de dos cifras en las franquicias cardiovascular y de prevención de infecciones. “China sigue desempeñándose bien, incluso en vista de ciertas presiones anticipadas”, señaló John Young, presidente del grupo Pfizer Essential Health. “Seguimos viendo un fuerte crecimiento general del volumen. Nuestras actividades aumentaron cerca del 11% en el trimestre”.

Pfizer sigue sintiéndose “muy positivo” sobre sus oportunidades en China, dijo Young, y en general sus franquicias están disfrutando

continúa en la página 3

Pfizer (cont.) . . .

un fuerte crecimiento. “Las actividades [comerciales] coinciden muy bien con las prioridades del gobierno chino y estamos trabajando en estrecha relación con él para reforzar los servicios de atención primaria y la gestión de las enfermedades crónicas, algo que creemos que beneficiará tanto al sistema de atención de la salud de China como a los pacientes y que, obviamente, está muy bien alineado con nuestra cartera”, expresó Young.

China también fue un impulsor fundamental de un mayor desempeño en los mercados emergentes. “En los mercados emergentes, el aumento de US\$116 millones, o del 4%, estuvo impulsado por las operaciones de Legacy Hospira Inc. y de ciertos productos de Essential Health, principalmente en China”, dijo Ian Read, el presidente de la junta directiva y CEO de Pfizer. La compañía no superó las cifras de China, pero señaló que las operaciones de Legacy Hospira aportaron US\$78 millones provenientes de mercados emergentes en el trimestre.

Como parte de sus esfuerzos para coincidir con las necesidades de los pacientes chinos con enfermedades crónicas y de proporcionarles una mayor asistencia, Pfizer formó dos alianzas estratégicas con socios locales en el segundo trimestre. En mayo, firmó un memorando con la Asociación Cardiovascular de China para formar una colaboración amplia y en profundidad que incluye un programa de intercambio de competencia profesional de alto nivel en cardiología y de gestión de enfermedades primarias crónicas, así como un proyecto de construcción de un centro de tratamiento del dolor de pecho primario, un proyecto de indicadores de salud cardiovascular basado en gestión de grandes datos y el establecimiento de un equipo de servicios voluntarios.

Otra asociación estratégica fue establecida en junio con el Centro Nacional de Enfermedades Cardiovasculares, que incluye una normativa para la prevención de las enfermedades cardiovasculares. Ello incluye el establecimiento de investigación y especificaciones, prevención y tecnología de control, así como investigación académica de las tendencias de enfermedades empleando grandes datos.

Más recientemente, Pfizer y el gobierno provincial de Guizhou firmaron un importante marco de colaboración estratégica para el desarrollo de “Big Health”. El concepto de Big Health abarca una amplia gama de industrias de atención de la salud, incluyendo productos farmacéuticos, equipamiento médico y [grandes] datos de atención de la salud.

Noticias (cont.) . . .

que el número de representantes llegó a su máximo en 2013.

- ♦ **GlaxoSmithKline** seguirá invirtiendo en el Reino Unido a pesar de la salida del Reino Unido de la UE, dedicando £275 millones / US\$360 millones a sus instalaciones en Barnard Castle, en el condado de Durham, en Montrose, Escocia y en Ware, Hertfordshire, para expandir la producción de nuevos medicamentos respiratorios y de biofarmacéuticos. La compañía espera que la expansión cree un número de empleos y que rinda más trabajo a los 2.750 empleados que ya trabajan en las 3 instalaciones.

(Fuentes: Drug Store News, Pharma Japan, Scrip & Supply Chain Brain)