

## La IFPW da la bienvenida a un nuevo miembro de su personal



Nos complace anunciar que el 1º de noviembre el Sr. George Bray se unió al equipo de la Federación Internacional de Mayoristas Farmacéuticos. George ocupará los cargos de vicepresidente de Participación de los Miembros de la IFPW y vicepresidente de Programas e Iniciativas de Atención de la Salud de la Fundación de la IFPW en zonas emergentes, incluyendo las vinculadas a la asociación con Gavi, la Alianza de Vacunas.

Creemos que la experiencia y la pasión de George por la prestación de servicios de atención de la salud internacionalmente le permitirán ejercer influencia sobre el mejoramiento de esos servicios en el mundo, aprovechando los conocimientos y la experiencia que adquirió a lo largo de los años en colaboración con ustedes, nuestros miembros.

George se jubiló recientemente de AmerisourceBergen tras una larga y exitosa carrera que comenzó como gerente de comercialización de un pequeño mayorista independiente tras su graduación de la Universidad de Indiana. Posteriormente ese pequeño mayorista pasó a ser parte de AmerisourceBergen, donde George desempeñó cargos de liderazgo que culminaron recientemente cuando ayudó a reforzar la asociación entre ABC y su cliente principal y más estratégico. Posee una maestría en administración de empresas de la Universidad Estatal de Ohio, que obtuvo cuando vivía en Columbus, Ohio.

George fue presentado inicialmente a la IFPW y a la Fundación de la IFPW cuando estaba viajando en el extranjero para apoyar la asociación GAVI de la IFPW, en la que se proporciona capacitación de liderazgo y apoyo al personal de la cadena de suministro de vacunas en África. En las próximas semanas George se pondrá en contacto con miembros de la IFPW para compartir sus experiencias, como un ejemplo de la necesidad del apoyo de nuestro sector y, asimismo, solicitará opiniones sobre oportunidades actuales y próximas, como parte de sus tareas de identificar y desarrollar oportunidades convincentes para la participación de los miembros.

¡Bienvenido George! El personal y los miembros de la IFPW tendrán mucho gusto en trabajar contigo!

## Las presiones sobre los precios en EE UU y el efecto dominó

*Fuente: un artículo redactado por Peter Loftus y publicado por el Wall Street Journal*

El sector de medicamentos está dando señales de que el ritmo de los aumentos de sus precios está disminuyendo, alarmando a los accionistas, que temen que la presión de los políticos, los consumidores, los distribuidores y los empleadores seguirá socavando el poder de fijación de precios. Las acciones de muchos fabricantes, distribuidores mayoristas y administradores de prestaciones farmacéuticas fueron atacadas recientemente tras la

## Noticias Resumidas...

- ♦ **Profarma** (de Brasil) anunció que en el 3er trimestre de su ejercicio fiscal sus ingresos ascendieron a R\$1.200 millones (US\$310 millones), lo que representa un aumento interanual del 4,3%. La deuda neta decayó a R\$397,8 millones durante el trimestre, lo que resultó en una relación deuda neta/EBITDA de 3,1x, 18,5% menor que la de junio de 2016. El desempleo siguió siendo un factor, pero el mercado farmacéutico se desempeñó mejor que la economía brasileña en general, en parte porque el envejecimiento de la población resultó en una mayor venta de medicamentos genéricos y nuevos. Ciertos cambios en la sede empresarial de Profarma y las etapas finales de la integración de sistemas de ventas minoristas tuvieron un impacto sobre las ventas trimestrales de entre el 3% y el 5%.

**Cardinal Health** informó que en el primer trimestre de 2017 sus ingresos ascendieron a US\$32.000 millones, lo que representa un aumento interanual del 14%. También hubo una reducción de sus ingresos GAAP del 14%, a US\$535 millones. “Nuestros resultados del primer trimestre reflejaron principalmente, como sugerimos que lo harían, un fuerte aumento de nuestros ingresos y una reducción de nuestras ganancias operativas, impulsados principalmente por las condiciones del mercado de distribución de productos farmacéuticos”, dijo *George Barrett*, presidente de la junta directiva y CEO de Cardinal Health. “Si bien los vientos de proa, especialmente alrededor de los productos farmacéuticos, son bastante problemáticos, nuestra división médica tuvo un excelente trimestre, aprovechando el impulso proveniente de nuestro ejercicio fiscal 2016”.

- ♦ **AmerisourceBergen Corporation** anunció los siguientes resultados del 4º trimestre de su ejercicio fiscal: ingresos totales de US\$37.600 millones (un aumento del 5,9%) y un aumento de los ingresos del ejercicio fiscal de alrededor del 8% (US\$146.800 millones). “Estoy complacido con el sólido desempeño que tuvimos en el trimestre de septiembre”, dijo *Steve Collins*, el presidente de la junta directiva y CEO de AmerisourceBergen. “Logramos navegar un panorama de atención de la salud difícil y seguimos mejorando nuestras ofertas a nuestros clientes y realizando inversiones importantes en nuestra infraestructura”. La junta directiva de la compañía también autorizó un nuevo programa de recompra de acciones de US\$1.000 millones.

- ♦ El presidente y CEO de **Amgen**, *Robert Bradway*, advirtió que en 2017 habrá negociaciones difíciles en los contratos con pagadores para reembolsos aplicables a los medicamentos de la compañía. La compañía también señaló que los ingresos de Enbrel, su medicamento de gran venta, se reducirán. Las ventas totales del medicamento decayeron interanualmente en US\$7 millones, a US\$1.450 millones. Los ingresos totales del tercer trimestre subieron un 2%, a US\$5.800 millones, comparados con los del mismo trimestre en 2015, y las ventas totales de productos, ascendieron a US\$5.500 millones.

*continúa en la página 3*

## Las presiones (cont.)...

difusión de nueva evidencia en informes de ganancias corporativas de que las compañías farmacéuticas están rehusando aumentar los precios tan acentuadamente como lo hicieron en años anteriores.

McKesson Corp., uno de los mayores distribuidores mayoristas de productos farmacéuticos (con sede en EE UU), perdió la cuarta parte de su valor de mercado tras haber revelado que la competencia y la reducción de la inflación de los precios de los medicamentos de marca reducirán sus ganancias en el ejercicio fiscal en curso.

La acciones del fabricante de medicamentos Amgen Inc. bajaron un 10% después de que la compañía manifestó que no podría cobrar mucho más el próximo año por Enbrel, su producto de gran venta para la artritis reumatoide, tras varios años de aumentos de las ganancias provenientes de la venta del medicamento, impulsadas por aumentos repetidos del precio.

La posible moderación de los precios, si bien es buena para los pacientes y los aseguradores, no es tan buena para los analistas e inversionistas, que temen que las ganancias de las compañías farmacéuticas y de los intermediarios decaerán. “Hay una enorme preocupación en el mercado sobre los cambios estructurales de la fijación de precios”, dijo un analista de Goldman Sachs en una reunión telefónica con ejecutivos del fabricante de medicamentos AbbVie Inc.

En años recientes, los fabricantes aumentaron repetidamente los precios de muchos medicamentos a tasas muy superiores a las de la inflación, y presentaron nuevos medicamentos que pueden costar más de US\$100.000 por año por paciente. Los altos precios de los medicamentos generaron reacciones violentas de pacientes, médicos y aseguradores, que dicen que muchos pacientes no pueden costear los medicamentos y que ejercen demasiada presión sobre los presupuestos de atención de la salud. Ciertos actos muy publicitados, como los repetidos aumentos de los precios de EpiPen, el medicamento de Mylan para el tratamiento de la alergia, generaron investigaciones del Congreso y del Departamento de Justicia. Mylan dijo que el precio neto de EpiPen es inferior al precio de lista porque paga reembolsos a los administradores de prestaciones farmacéuticas y a los aseguradores, y porque ofrece descuentos a los pacientes.

Las compañías y organizaciones que pagan parte de la atención de la salud también están envalentonadas por la reacción del público y están protestando los aumentos de los precios de los medicamentos mediante los administradores de prestaciones farmacéuticas, dijo un analista de Sanford C. Bernstein. “Sencillamente, hay menos dinero disponible”, explicó.

El 20 de febrero, 20 grandes empleadores, entre ellos American Express Co., Macy's Inc. y Verizon Communications Inc., formaron una alianza para usar su fuerza colectiva para reducir los costos de atención de la salud, incluyendo los costos de los medicamentos. El grupo espera poner a prueba proyectos piloto en 2017 para ayudar a los empleadores a obtener medicamentos de receta a menor costo. No obstante, los fabricantes de medicamentos igual podrán subir los precios o cobrar precios elevados por nuevos medicamentos en ciertas categorías, tales como la del cáncer, en los casos en que no haya alternativas de menor costo.

Los administradores de prestaciones farmacéuticas y los aseguradores han estado excluyendo cada más productos de sus listas de medicamentos preferentes si hay alternativas adecuadas

más económicas. CVS Health Corp. expresó en agosto que en 2017 dejará de pagar el tratamiento para la diabetes Lantus, de Sanofi, anticipando que Eli Lilly Co. y Boehringer Ingelheim GmbH, empezarán a vender una versión de Lantus de menor costo.

McKesson dijo que se ha visto forzado a reducir los precios que cobra a farmacias de propiedad independiente para cobrarles lo mismo que cobra a mayoristas independientes deseosos de obtener una mayor tajada de mercado.

“Hemos realizado muchos cambios en nuestra práctica de precios para adaptarnos a la situación actual del mercado”, dijo el ejecutivo principal de McKesson a analistas en una reunión telefónica. McKesson firma contratos con fabricantes para distribuir medicamentos a clientes, incluyendo farmacias minoristas y hospitales. Algunos de esos contratos permiten que McKesson se beneficie cuando los fabricantes aumentan los precios, vendiendo sus existencias de un medicamento al nuevo precio más elevado. Un menor aumento de los precios está empezando a afectar sus márgenes de ganancias. A causa de ello, las acciones de McKesson bajaron vertiginosamente, eliminando US\$9.000 millones en valor de mercado. Las acciones de los principales rivales de la compañía, AmerisourceBergen Corp. y Cardinal Health, bajaron un 13% y un 12%, respectivamente.

Algunos fabricantes de medicamentos indicaron estar dispuestas a subir los precios más lentamente o a vincular los precios al grado en que los pacientes se benefician al emplearlos. Allergan PLC, en reacción a las protestas del público por los precios, dijo en septiembre que limitará sus aumentos de precios a porcentajes de un solo dígito y que no aumentará sus precios más de una vez por año. Los fabricantes de medicamentos dicen que este año están enfrentando todavía más presión en Estados Unidos en ciertas áreas de tratamiento. Los depósitos de recibos A/S de Novo Nordisk bajaron un 13% después de que la compañía danesa redujo sus proyecciones de ventas y ganancias correspondientes al año 2016, citando presión de precios de Estados Unidos, principalmente en el caso de sus medicamentos de insulina para diabéticos. “El medio competitivo en Estados Unidos, tanto en la atención de la diabetes como en el sector de biofarmacéuticos, es cada vez más difícil, y tiene un impacto negativo sobre el precio de nuestros productos”, dijo el ejecutivo principal de Novo en una reunión con analistas. Algunas compañías, incluyendo Novo, aumentaron sus precios de lista de insulina en Estados Unidos en años recientes, pero una gran parte de ese aumento estuvo contrarrestado por reembolsos a administradores de prestaciones farmacéuticas. Aun así, la creciente prevalencia de planes de atención de la salud con cantidades deducibles elevadas causa que algunos pacientes tengan que pagar el precio de lista completo de su propio bolsillo por al menos parte del año.

Ahora la presión de precios puede estar alcanzando otra clase lucrativa: los llamados inhibidores de TNF, que tratan la artritis reumatoide y otras enfermedades autoinmunes. Recientemente, Amgen culpó los menores precios de Enbrel el año entrante a la necesidad de pagar mayores reembolsos de los administradores de prestaciones farmacéuticas. Amgen dijo que los reembolsos más elevados ayudarán a asegurar que los planes de seguros de medicamentos sigan permitiendo que los pacientes empleen Enbrel. “El año que viene impulsaremos nuestro negocio por volumen, en lugar del precio de venta”, dijo el gerente de operaciones comerciales de Amgen. Al rival de Amgen, AbbVie,

### Las presiones (cont.)...

también le preocupa que su medicamento Humira, que está en la misma categoría que Enbrel, enfrente consecuencias similares. AbbVie informó ventas de Humira inferiores a las esperadas en el tercer trimestre. El ejecutivo principal de AbbVie dijo a analistas que habrá poco cambio en el precio neto de Humira -- después de los reembolsos y descuentos -- en los contratos de suministros que AbbVie negoció con pagadores para los años 2017 y 2018, frente a los de este año. Las ventas de AbbVie bajaron un 6,2%.

### Noticias (cont.)...

- ♦ **Merck** abrió una planta farmacéutica en Nantong, en la provincia china de Jiangsu. La planta fabricará productos que figuran en la Lista de Medicamentos Esenciales de China. Merck invirtió US\$138 millones en la planta de Nantong.
- ♦ El fabricante de medicamentos **Pfizer** (de EE UU) cerrará dos de sus tres sitios principales de suministros en el Reino Unido. La medida incluye la planta de fabricación de Pfizer en Park Royal, Londres, así como su instalación de empaquetado y distribución de cadena fría en Portsmouth. Las instalaciones se cerrarán en 2017 y 2020, respectivamente, lo que resultará en una pérdida de 370 empleos. La compañía niega que los cierres tuvieran algo que ver con el brexit.
- ♦ En el tercer trimestre, las ventas de **GlaxoSmithKline** aumentaron un 23%, a GBP 7.500 millones en su tercer trimestre. Las ganancias centrales de operaciones subieron un 35%, a GBP2.300 millones, superando las expectativas. Sin embargo, eso se debió en parte a la debilidad de la libra. Las ventas aumentaron un 8% y la ganancia operativa fue del 13%. En otro orden de cosas, Colin Mackenzie fue nombrado jefe regional de las Américas de la división de productos de consumo de GSK. Eso es además de su cargo actual de gerente general de América del Norte. Sus nuevas responsabilidades incluyen operaciones comerciales en América del Norte y Latinoamérica.  
*(China Daily, Drug Store News, PharmaTimes, y Scrip)*