



## Cómo se pueden beneficiar los fabricantes de los Hubs que ofrecen los mayoristas

*Fuente: un artículo redactado por Tom Doyle, vicepresidente ejecutivo de Commercial Solutions, de H. D. Smith, y publicado por Drug Channels*

El mercado de atención de la salud está en medio de una transformación turbulenta que está transformando los canales de distribución y los servicios de apoyo requeridos para asegurar que los pacientes se beneficien de productos farmacéuticos innovadores. En la actualidad, este nuevo panorama crea los siguientes problemas para los fabricantes: 1) Los productos al por menor enfrentan barreras significativas de reembolsos y canales de acceso. 2) Los productos especializados son cada vez más accesibles gracias a los mejores sistemas de entregas. 3) Han surgido fármacos “intermedios” que no coinciden con los modelos de apoyo tradicionales de especializados o minoristas.

Por lo tanto, es fundamental que los fabricantes innoven en toda la jornada del paciente y del producto. Uno de los principales cambios en este mercado en evolución es el apoyo Hub holístico que trata las necesidades de los pacientes, los proveedores y los pagadores, y que a la vez reduce los costos operativos. En H.D. Smith [un mayorista estadounidense de productos farmacéuticos] creemos que un conjunto de soluciones unificado refuerza la marca de los fabricantes en el mercado.

**EL RETO PARA LOS EQUIPOS COMERCIALES:** Los equipos comerciales de los fabricantes necesitan contar con asociados externos que además de ser flexibles proporcionan una gama completa de soluciones, ofrecen mayores eficiencias y se mueven rápidamente para asegurar que todos los interesados se tengan en consideración. La mayoría de los equipos comerciales han pasado años desarrollando un producto y un mercado para un lanzamiento exitoso, pero carecen de las asociaciones externas o de los recursos internos necesarios para apoyar plenamente la comercialización. Al tratar de crear asociaciones estratégicas, es importante alinearse con las capacidades de los asociados. Eso asegura que la cultura y los objetivos a largo plazo estén centrados en crear valor en toda la cadena de suministro.

Este enfoque es especialmente crucial para las compañías farmacéuticas emergentes, que a menudo luchan por encontrar un proveedor que cree soluciones específicas para lanzamientos de productos de menor volumen. La gestión del laberinto de servicios de hoy en día puede ser difícil y puede comenzar en diferentes puntos de la cadena de suministro. En muchos casos, el almacenamiento físico y la distribución son puntos de entrada. Para otros, problemas significativos de acceso al mercado dirigen los esfuerzos de comercialización hacia soluciones de reembolsos. Al escoger un asociado que pueda facilitar un conjunto completo de soluciones mediante una plataforma Hub modular, los equipos de marcas tienen la flexibilidad de añadir o eliminar programas a medida que cambian sus necesidades. Al concentrar cada paso en la jornada del producto durante la evaluación inicial de las necesidades de una compañía emergente, los asociados flexibles

*continúa en la pagina 2*

## Noticias Resumidas. . .

♦ **Walgreens Boots Alliance** anunció el nombramiento de **José Almeida**, presidente de la junta directiva y CEO de **Baxter International**, como integrante de su junta directiva, con vigencia inmediata. El Sr. Almeida servirá como un integrante independiente de la junta directiva de 11 miembros. El Sr. Almeida aporta 25 años de experiencia en el ámbito de la atención de la salud (incluyendo dispositivos médicos, productos de consumo para la atención de la salud, instrumentos quirúrgicos y biofarmacéuticos), así como amplios antecedentes en gobernanza de compañías públicas.

♦ El Comité sobre Salud, Trabajo y Bienestar del partido gobernante Liberal Democrático de Japón instituyó una resolución que incorporará sus posiciones sobre la reforma planificada del sistema de fijación de precios de medicamentos en ese país. Hubo conversaciones sobre la “política básica” gubernamental relativa a las reformas con aportes de la **Federación de Asociaciones Farmacéuticas de Japón**, la **Federación Europea de Industrias Farmacéuticas e Investigación y Fabricantes Farmacéuticos de América**. Una audiencia subsiguiente a realizarse el 27 de abril incluirá testimonio de la Asociación Médica de Japón y de la Asociación Dental de Japón. El panel tendrá en consideración todas las opiniones al redactar su resolución final.

♦ El mayorista y minorista finlandés **Oriola-KD Corporation** y **Boehringer Ingelheim** acordaron continuar la cooperación que tienen desde hace tiempo en un nuevo acuerdo firmado el 7 de abril. Este acuerdo solidifica las metas de las compañías de estudiar y crear soluciones innovadoras en aras de la prestación de mejores servicios de atención de la salud para el pueblo finlandés.

*continúa en la pagina 3*

## La reforma médica de Beijing

*Fuente: un artículo redactado por el redactor veterano de China Daily Xi Zhiming, publicado en China Daily y obtenido en PressReader; una fuente en línea de publicaciones del mundo entero*

Anteriormente este mes, el gobierno municipal de Beijing lanzó una reforma médica sin precedentes al separar las ventas de medicamentos de los tratamientos médicos en los hospitales públicos, con el propósito de reducir los costos médicos generales y de mejorar los servicios que se prestan a los pacientes. La reforma, implementada en más de 3.600 instituciones médicas diseminadas por toda la ciudad, sustituye la cuota tradicional de inscripción -- que se consideraba demasiado baja para los médicos -- por un cargo de servicios médicos más elevado. Simultáneamente, el gobierno municipal redujo las cuotas de uso de aparatos como los de tomografías computadas y de resonancia magnética, pero aumentó los cargos de ciertos servicios médicos que requieren un alto nivel de pericia y/o de tiempo de personal, incluyendo la acupuntura. La reforma también elimina la práctica

*continúa en la pagina 2*

## La Reforma (cont.). . .

de los hospitales de aplicar un margen de ganancias a los medicamentos, que puede ser de hasta el 15 por ciento.

No obstante, la reacción del público ha sido de preocupación. Después de la reforma, el costo de consultar a un médico aumentó, pero el cargo general que pagan los pacientes por medicamentos se redujo, según informes de los medios. La reforma causó que los médicos sean más cautelosos al recetar medicamentos, con la consiguiente reducción de los costos de la medicación.

La medida de Beijing se considera como un ensayo de una reforma médica nacional en un momento en que el país enfrenta el reto de los crecientes cargos médicos que incrementaron la carga financiera de los pacientes. Se espera que más provincias y regiones implementen reformas similares, teniendo en consideración las experiencias del programa de Beijing. Al igual que todas las reformas, el programa de Beijing generó protestas de gente que dice que además de tener que pagar más por sus consultas médicas, sus costos médicos generales no bajaron significativamente. No obstante, la reforma de Beijing está mejorando el estado de ánimo de los médicos al incrementar sus ingresos. Anteriormente, un paciente tenía que pagar solo 2 yuanes (29 centavos de dólar) por consultar a un médico en un hospital público, una cantidad que no coincidía con los conocimientos y el trabajo de los médicos y que, lamentablemente, era el motivo principal por el que los médicos aceptaban coimas de vendedores de medicamentos a cambio de recetar medicamentos excesivamente. Ahora el cargo por servicios médicos (que reemplaza las cuotas de inscripción anteriores) ha sido aumentado a 10 yuanes para médicos jóvenes y hasta a 40 yuanes para los médicos con experiencia. La eliminación de los márgenes de ganancias de los hospitales también es una medida alentadora porque la gente se había estado quejando de los altos costos de los medicamentos.

Sin embargo, sugiere el autor, la reforma todavía tienen mucho trecho por recorrer. Sólo aborda problemas que ocurren en hospitales y no resuelve los de la larga cadena de suministro de medicamentos. Si bien el margen de ganancias que los hospitales aplican a los medicamentos es uno de los principales motivos de los costos exorbitantes de los medicamentos, no es el problema principal. El autor dice que el problema principal está en el proceso de circulación [la cadena de suministro], en el que, en algunos casos, el precio de licitación de un medicamento que acepta un hospital puede ser 10 veces mayor que el precio general de mercado. Las enormes ganancias generadas por las diferencias de precios están compartidas por las compañías farmacéuticas, los vendedores intermediarios de medicamentos y por el personal del hospital, incluyendo las coimas que se pagan a los médicos. Peor aún, dice el autor, los costos inflados de los medicamentos se pagan con fondos públicos (mediante reembolsos de costos médicos) y con fondos de los bolsillos de los pacientes.

Muchos informes de los medios revelaron en años recientes que los trucos sucios en la cadena de suministro de medicamentos aumentaron enormemente los precios finales que pagan los hospitales. Si bien las autoridades han tomado varias medidas para tratar el problema, la situación no mejoró mucho y las quejas del público siguen en aumento. Según el autor, una manera de solucionar el problema de la inflación de precios sería que las autoridades se ocuparan seriamente de resolver el problema de los altos costos médicos mediante la reglamentación de la industria y la

prevención de que los precios de los medicamentos que se vendan en los dispensarios de los hospitales aumenten alocadamente.

## Cómo se pueden (cont.). . .

pueden mejorar el acceso y reducir los costos de los programas mediante un enfoque realmente integrado.

Un asociado estratégico también puede crear valor significativo incorporando datos de 3PL, (logística proporcionada por terceros), distribución, muestreo, asistencia al paciente, farmacia y soluciones de accesibilidad mediante un proveedor. Esta conectividad de datos permite que la compañía farmacéutica emplee recursos para mejorar la experiencia del paciente y del proveedor, así como del asociado en la cadena de suministro, para proporcionar una visión integral e integrada del desempeño de la marca.

### MODELOS DE APOYO AL PACIENTE EN TRANSICIÓN:

La necesidad de flexibilidad y creatividad no está limitada a las compañías emergentes. En la actualidad, cada lanzamiento de marca es único. Los equipos comerciales deben considerar nuevos enfoques antes de colocar un producto en modelos de distribución tradicionales o incluso en canales de especialización establecidos. Los modelos Hub que apoyan biológicos de infusión o inyectables están bien establecidos para productos especializados dirigidos a poblaciones de pacientes pequeñas. Históricamente, estos productos a menudo eran “comprar y facturar” con reembolsos gestionados mediante prestaciones médicas mayores de los pacientes y con su distribución regulada mediante clínicas o redes limitadas de farmacias especializadas.

En la actualidad, los modelos están cambiando rápidamente, por ejemplo ciertos productos de infusión están cambiando a orales o a sistemas administrados por el paciente. Además, los reembolsos se están convirtiendo en una mezcla de prestaciones médicas mayores y de farmacia. Otra capa de complejidad es el surgimiento de productos intermedios, que se espera que dominen el crecimiento en el espacio de las especializaciones. El precio de estos productos puede oscilar entre US\$300 y US\$2.000 mensuales. Son menos costosos que los productos especializados tradicionales, pero un gran número de ellos requieren muchas de las soluciones que se prestan en estrecha colaboración con los clientes que proporciona un Hub, como verificación de prestaciones, autorización previa y gestión de casos. El alineamiento del apoyo al paciente y de la distribución de productos es esencial en esta categoría, porque la configuración del canal puede incluir modelos minoristas, especializados y directos al paciente. Debido a la complejidad de las comunicaciones y de los procesos operativos en toda la cadena de suministro, la coordinación de todos los servicios ha pasado a ser un factor crítico.

LA ESTRUCTURA HUB: En el caso de HD Smith, su Hub consiste de cinco compañías que prestan los siguientes servicios:

- *Investigación y desarrollo:* Ayudar con y gestionar los ensayos clínicos.
- *Lanzamiento de productos:* Logística proporcionada por terceros (3PL); programas de reembolso y de copagos; programas de asistencia al paciente; entrega directa al paciente; distribución especializada.
- *Comercialización:* Asistencia con reembolsos; redes de distribución; contratación de atención administrada; programas de cumplimiento.

## Noticias (cont.)...

♦ **United Drug** (de Irlanda) anunció una inversión de €40 millones (US\$43,5 millones) en su instalación de Dublín para mejorar su tecnología y capacidad de innovación. El mejoramiento ocurrirá en la sede Citywest de la compañía. La inversión también permitirá que United Drug incremente sus números de distribución en dos tercios, para apoyar mejor a las farmacias de Irlanda. Este es el primer paso de un plan de expansión de tres años.

♦ Con el propósito de incrementar su lista de ofertas en sus farmacias, **CVS Pharmacy** está añadiendo centros de sonido y ópticos a sus tiendas minoristas. Ya se han instalado siete centros de sonido y cinco centros ópticos en la zona de Baltimore-Washington, D.C. Los planes de expansión incluyen instalar los servicios adicionales en otros 50 lugares para fines de 2017. Las ofertas adicionales se ubicarán en espacios adyacentes a las farmacias con una superficie similar a la de las MinuteClinics de CVS.

♦ **La Dirección de Alimentos y Fármacos de EE UU** aprobó *Renflexis (infleximab-abda)* para indicaciones múltiples. El medicamento, el segundo biosimilar a *Remicade*, se aplica mediante infusión intravenosa. Fue desarrollado por la compañía surcoreana **Samsung Bioepis** y estará comercializado por el fabricante estadounidense **Merck**. En otro orden de cosas, **Daewoong Pharmaceutical** (de Corea del Sur) lanzará su antibiótico genérico *Meroprenem* en Estados Unidos. Este es el primer producto de Daewoong que se ofrece en EE UU, así como el primer medicamento genérico coreano que se vende en EE UU. *Meroprenem* es la forma genérica de Merem, desarrollado por AstraZeneca y empleado en el tratamiento de infecciones por bacterias y enfermedades generales.

♦ El destacado proveedor de servicios de información y tecnología **QuintilesIMS** anunció su alianza con **SalesForce** para crear soluciones de próxima generación para firmas de ciencias biológicas, desde la molécula hasta el mercado. Estas soluciones se crearán con la plataforma SalesForce e incorporarán las ventajas de capacidades incorporadas en nube y móviles, sociales y de inteligencia artificial. Estas soluciones se diseñarán para ayudar a las compañías de ciencias biológicas a manejar mejor sus ensayos clínicos y mejorar la eficiencia y la efectividad de sus actividades de comercialización, junto con otros objetivos comerciales importantes. Los términos del acuerdo de años múltiples no han sido revelados.

♦ El fabricante japonés de genéricos **Sawai Pharmaceutical** adquirirá la división de genéricos de **Acova**, la compañía matriz de **Upsher-Smith**, por US\$1.050 millones. Según se espera, el acuerdo se firmará a fines de junio de 2017 y estará encabezado por *Rusty Field*, el presidente de Upsher-Smith. Acova conservará sus divisiones de productos farmacéuticos no genéricos. Esta adquisición representa una gran expansión de Sawai en el mercado estadounidense.

♦ Como parte de las actividades del *Día Mundial de la Malaria 2017*, **Bayer** se asoció a **Goodbye Malaria** para acelerar los esfuerzos de eliminación de la malaria en Sudáfrica. “Nos entusiasma colaborar con Bayer para expandir nuestros programas de control de la malaria. Ambos creemos que la

eliminación de la malaria es posible con una solución vendedor-control”, comentó *Sherwin Charles*, el cofundador de Goodbye Malaria. “Esperamos que al reunir asociados locales y de otros países, públicos y privados, alrededor de este objetivo común se acelere su cumplimiento y se dé fin a la malaria de una vez por todas”.

*Fuentes: Comunicados de prensa de las compañías, Drug Store News, Pharma Japan.*

## La IFPW "va verde" con su app de Reuniones Móviles para su Mesa Redonda de CEOs de 2017

Con el propósito de alinear esfuerzos con los Objetivos de la ONU de Desarrollo Sostenible\* (conocido formalmente como “Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible”) y cambiar a un formato sin papel, la IFPW creó un móvil de reuniones que contiene todos los materiales de las reuniones, incluyendo listas de asistentes, agendas de reuniones, biografías de los oradores, información sobre patrocinadores y un alimentador de actividad en medios sociales. También contiene enlaces a transporte terrestre, mapas e información útil sobre WIFI, así como información sobre el tiempo local, ciudades, hoteles y eventos sociales de los programas. Este año, la app de reuniones también incluirá preguntas interactivas de encuestas para asegurar que la información y los oradores reflejen los aportes de nuestros asistentes sobre qué temas de las reuniones son más importantes y oportunos.

Se insta a los participantes en la Mesa Redonda de CEOs de este año que descarguen la app antes de las reuniones para mantenerse al tanto de los cambios que puedan ocurrir. También puede ponerse en contacto con otros asistentes para concertar reuniones en horarios que le resulten cómodos.

La app móvil de la IFPW se puede descargar desde la iTunes App Store de Apple y los usuarios de Android pueden hacerlo desde Google Play. También puede emplear el Código QR a continuación para instalarla en su dispositivo. Después de que haya descargado la app se le solicitará información para verificar su asistencia a la reunión para completar la descarga. Los inscritos confirmados también recibirán un mensaje por correo electrónico en el que se los invitará a descargar la app de la reunión. Si asistirá a la Mesa Redonda de CEOs y no recibió su invitación, póngase en contacto con Christina Tucker en [c.tucker@ifpw.com](mailto:c.tucker@ifpw.com) y ella se la enviará inmediatamente.

Esta es la tercera app móvil de la IFPW (la primera estuvo disponible en la Reunión General de los Miembros celebrada en Beijing en 2014). La app móvil adquirió una popularidad considerable en todas las reuniones y nos complace poder proporcionar la información más actualizada a nuestros asistentes en tiempo real. Apreciamos sus comentarios sobre la app móvil, tanto positivos como negativos, para que podamos seguir mejorándola para las reuniones futuras.

*\*para obtener más información sobre los Objetivos de la ONU de Desarrollo Sostenible, visite <http://www.un.org/sustainabledevelopment/sustainable-development-goals/>.*