

La evolución del mayorista farmacéutico

Fuentes: Cardinal Health y un artículo redactado por David Salazar y publicado por Drug Store News

El servicio de logística tradicional que emplean los mayoristas farmacéuticos sigue siendo el pilar de las operaciones de las compañías, pero un creciente número de servicios y productos está atacando ese pilar y transformando al “mayorista farmacéutico” en un proveedor de servicios para toda la cadena de suministros que añade valor a los resultados de los pacientes.

Un ejemplo de lo que está ocurriendo en la logística es la expansión de Fuse, un laboratorio de innovación de Cardinal Health. En una exposición reciente de la industria, el puesto del programa Fuse de la compañía estaba atendido por ingenieros y expertos en innovación de atención de la salud que explicaban su tarea de crear soluciones para el cambiante sector farmacéutico, así como para las necesidades constantemente cambiantes de los farmacéuticos.

“Nosotros en Fuse, el centro de innovación de Cardinal Health, buscamos constantemente innovar en el ámbito de la atención de la salud”, dijo Jessie Olesnanik, de Fuse. “Nos estamos concentrando en lo que ocurrirá dentro de cinco años, en cuáles serán las posibilidades para la práctica farmacéutica en ese entonces, en cómo cambiará el rol del farmacéutico en ese período de tiempo y en cómo podremos demostrar que Fuse y Cardinal Health están pensando en los cambios que ocurrirán en el futuro cercano y en crear soluciones para afrontarlos”.

Para mostrar estos elementos, el puesto en la exposición estaba dividido en tres partes: Explorar, Experimentar y Piloto. En la parte de Explorar, Fuse oyó de clientes sobre cómo piensan que lucirá el sector de farmacia en los próximos años. En la parte de Experimentar, Cardinal mostró la manera en que el papel de la farmacia y la tecnología irán cambiando con el correr del tiempo.

En la parte Piloto, Derrick Peña, de Fuse, demostró la solución de cumplimiento con la medicación In Power™ Wellness System, que se está ensayando en la zona de Columbus, Ohio. El proyecto piloto, que durará seis meses, llevó el dispensador de medicamentos InPower a los hogares de pacientes diabéticos. InPower recuerda a los pacientes cuándo es hora de tomar sus medicamentos y les enseña el proceso de monitorizar su cumplimiento. El sistema actúa junto con un monitor de glucosa en sangre que envía a los farmacéuticos de los pacientes datos en tiempo real sobre el cumplimiento y los niveles de azúcar en sangre.

“Probablemente hay una docena de servicios y 100 o más apps móviles para el cumplimiento, pero nuestra hipótesis es que con todos ellos el cumplimiento sigue estando en manos del paciente”, dijo Peña. “Queremos quitar esa carga completamente del paciente”. Las farmacias participantes expenden los medicamentos de los pacientes en vainas - “pods” – con una etiqueta RFID incorporada que se escanea en el dispositivo InPower, eliminando la necesidad de que los pacientes indiquen manualmente al dispositivo qué medicamentos toman y cuándo. En lo referente a la supervisión de su glucosa en sangre, los pacientes no tienen que seguir creando un registro físico.

Noticias Resumidas. . .

- ♦ **Profarma** (de Brasil) presentó sus resultados financieros correspondientes a su 2º trimestre de 2017, indicando ingresos brutos de \$R1.226 millones, lo que representa un aumento interanual del 6,7%, así como ingresos brutos de R\$1.042 millones (un aumento del 3.9% frente al mismo trimestre de 2016) correspondientes a su unidad de distribución de productos farmacéuticos. Los ingresos netos fueron de \$R1.045 millones, frente a los R\$1.000 millones del año anterior.

- ♦ Los mayoristas farmacéuticos japoneses (incluyendo **Toho** y **Suzuken**) informaron menores tasas de liquidación debido a las exigencias de renegociación de precios de las instituciones médicas y de las aseguradoras. Incluso los distribuidores de menor tamaño, como **Vital KSK Holdings**, informaron una menor tasa de liquidación en el trimestre de abril a junio debido a las condiciones de negocios difíciles de sus clientes. La tasa de liquidación de precios representa el porcentaje de ventas de productos cuyos precios de entrega fueron determinados frente a las ventas de todos los productos (incluyendo los medicamentos sin precios de liquidación) que se vendieron a clientes.

- ♦ Según un estudio realizado por **Kline & Company**, las compañías están siendo más selectivas sobre qué medicamentos de receta buscan convertir en medicamentos de venta libre. Ello se debe a una combinación de fuerzas impulsadas por el mercado, así como a las inquietudes de seguridad de las entidades reguladoras. Lo más importante es la necesidad de contar con ensayos bien diseñados y debidamente ejecutados que demuestren que los pacientes puedan emplear esos medicamentos sin la supervisión de un profesional de la *continúa en la pagina 3*

La posibilidad de hacerlo con solo un glucómetro hace pensar a Peña cómo podría ayudar a pacientes en otras etapas. Además, Peña dijo que las historias de participantes reforzaron la posibilidad de que InPower mejore los resultados de los tratamientos de los pacientes que empleen el dispositivo. Dio un ejemplo en el que un farmacéutico notó que los puntajes de un paciente en una prueba reciente habían empezado a bajar. El farmacéutico se puso en contacto con el paciente, que antes de la reducción del puntaje había estado cumpliendo relativamente bien con su medicación. El farmacéutico y el paciente hablaron sobre el tema y crearon una solución juntos. Posteriormente el paciente empezó a cumplir plenamente con su medicación. Este es un ejemplo del valor creado en la relación entre farmacéutico y paciente.

Olesnanik dijo que los asistentes a la exposición de la industria expresaron la necesidad de contar con una manera más fácil de dispensar medicamentos con las vainas InPower, lo que condujo a que el equipo creara el PodPal con un redactor, un lector y una pesa. “Esta es una gran oportunidad en todas estas tareas para obtener la interacción del paciente, escuchar lo que esté diciendo y ayudarlo a guiar todas las soluciones que estamos creando”, dijo ella.

Las ventas de los mayoristas japoneses decayeron un 3,5%

Fuente: Pharma Japan

Las ventas de las empresas miembros de la Asociación de la Federación de Mayoristas Farmacéuticos de Japón (JPWA) bajaron un 3,51% en el ejercicio fiscal finalizado en marzo de 2016, la mayor reducción interanual registrada hasta la fecha, debido a una reducción en la demanda de tratamientos de la hepatitis C, según datos de una encuesta preliminar emitidos por la JPWA.

La reducción ocurrió después de que los miembros de la JPWA disfrutaron un aumento de sus ventas del 8,26% el año anterior, el primer aumento mayor del 8% en 27 años, impulsado por el incremento de la demanda de los tratamientos de la hepatitis C. Las reducciones interanuales ocurrieron solamente tres veces desde que la JPWA empezó a recopilar esos datos, en el ejercicio fiscal 1979. Las reducciones anteriores ocurrieron en el ejercicio fiscal 1997 (-3.03%), cuando el impuesto sobre el consumo aumentó del 3% al 5%, y en el ejercicio fiscal 2014 (-2.30%), cuando aumentó al 8%. La reducción de la demanda de los tratamientos de la hepatitis C después de la extraordinaria demanda ocurrida en el ejercicio fiscal 2015 tuvo claramente un impacto todavía mayor sobre las ventas que los aumentos de los impuestos sobre el consumo.

Según datos de una encuesta de la JPWA emitidos el 9 de agosto, las ventas totales de los miembros ascendieron en el ejercicio fiscal 2016 a 9.967,272 millones de yenes (US\$91.4 millones). Los medicamentos éticos representaron 8.907,420 millones de yenes (US\$81.6 millones) en ventas o el 89% de las ventas totales. La JPWA dice que los resultados de la encuesta cubren casi todo el mercado.

Gracias a la extraordinaria demanda de tratamientos de la hepatitis C, en el ejercicio fiscal 2015 las ganancias aumentaron en todos los aspectos, pero en el ejercicio fiscal 2016 bajaron en todos los aspectos, la tasa de ganancias de operaciones bajó 0,44 puntos, al 0,83%, y la tasa de ganancias ordinarias bajó 0,47 puntos, al 1,31 %.

En una conferencia de prensa reciente, el presidente de la JPWA, Ken Suzuki (que también es miembro de la junta directiva de la IFPW), explicó, “Hay un cambio en curso de categorías, en el que productos de gran venta seguirán perdiendo protección de patente este año, así que espero que el crecimiento del mercado siga siendo lento. Por el otro lado, están surgiendo nuevos medicamentos, por ejemplo contra el cáncer, y el crecimiento del mercado dependerá del éxito de ellos”.

El 1º de junio, las compañías afiliadas a la JPWA tenían 17.102 representantes de ventas, 461 menos que el año pasado, según el sitio web de la JPWA.

Alibaba y Amazon en competencia por un ecosistema de atención de la salud

Fuentes: China Daily y Tech

Ali Health se está concentrando en contar con sistema de datos grandes datos para mejorar su operación médica existente. El mes pasado, la filial de Alibaba Group Holding Ltd presentó en Beijing, China, su plataforma nube en colaboración con Wanli Cloud Medical Information Technology Co. Ltd.

La plataforma formará un enlace entre hospitales a nivel de base, pacientes y profesionales médicos en ámbitos como los

servicios de imágenes. Además, la plataforma cuenta con un sistema de inteligencia artificial, o IA. Dicha plataforma, conocida como “Doctor Ud.”, puede ayudar a los profesionales médicos a realizar diagnósticos clínicos y además puede servir como capacitadora.

“El propósito de la tecnología IA es mejorar la eficiencia de los médicos y reducir la tasa de diagnósticos erróneos”, dijo Wang Lei, el CEO de Ali Health. “Dentro de poco entrará a los hospitales para ayudar a los profesionales médicos”.

Contar con grandes datos es fundamental para el plan de Ali Health. En los últimos varios años, los grandes datos han pasado a ser imprescindibles en la industria de la información. Se emplean para procesar vastas cantidades de estadísticas complejas para mostrar patrones y tendencias en los negocios y en los hábitos de los consumidores. Desde que el término se acuñó en la década de los 1990 como una manera de medir la eficiencia, el término grandes datos (big data) ahora se encuentra en casi todos los aspectos de la vida de trabajo. Pero también se puede emplear para producir información detallada sobre los hábitos personales de los clientes, en este caso los pacientes.

“Con los grandes datos e Internet, planificamos formar un ecosistema completo de la industria de la atención de la salud, incluyendo servicios, una plataforma de comercio médico electrónico, gestión de la salud personal y seguros”, dijo Wang. “Nuestro propósito es proporcionar soluciones integrales de atención de la salud para mejorar la eficiencia de ver a un médico o de comprar medicamentos”, añadió.

Establecida en 2014, Ali Health es una empresa pequeña comparada con otras divisiones de Alibaba, pero igual se reconoce como un componente crucial del grupo. La compañía, que se cotiza en la bolsa de Hong Kong, tiene solo 300 empleados y cerca de la mitad de ellos son ingenieros. “Ahora nos estamos concentrando en técnicas y plataformas que transformarán el sector”, dijo Wang, que añadió que los sistemas de grandes datos de atención de la salud todavía están en pañales en el mundo entero. Aun así, el negocio principal en línea de Ali Health, incluyendo el comercio electrónico y la atención médica inteligente, se está expandiendo. Las cifras emitidas por la compañía indican que sus ingresos provenientes del comercio electrónico alcanzaron los 378,8 millones de yuanes (US\$56,5 millones) en su último ejercicio fiscal, finalizado el 31 de marzo. Esto representó el 79,7% de los ingresos totales, que superaron los 475 millones de yuanes (US\$71,3 millones). A pesar de que estas cifras indican un aumento de más del 739% frente al año anterior, Ali Health informó una pérdida neta de 98,33 millones de yuanes (US\$14,8 millones).

Entretanto, Amazon cuenta con un laboratorio experimental secreto dedicado a oportunidades en el ámbito de la atención de la salud, que incluye nuevas áreas como datos médicos electrónicos y telemedicina. Amazon llamó a este equipo sigiloso 1492, aparentemente por el año en que Cristóbal Colón desembarcó por primera vez en las Américas. El equipo, cuya sede está en Seattle, se está concentrando en proyectos de hardware y de software, según dos personas familiarizadas con este esfuerzo. Amazon se está interesando cada vez más en explorar nuevas oportunidades comerciales en el ámbito de la atención de la salud. Amazon tiene otra unidad que explora la posibilidad de vender productos

Alibaba (cont.) . . .

farmacéuticos, informó CNBC en mayo. La nueva unidad está buscando oportunidades para empujar y jalar datos de sistemas electrónicos de datos médicos existentes. Si logra hacerlo, es probable que Amazon ponga esa información a disposición de consumidores y de sus médicos. Según alguien que está al tanto de lo que está pasando, Amazon también espera crear una plataforma de telemedicina que facilite que la gente consulte a sus médicos virtualmente. El grupo también está explorando aplicaciones de salud de hardware que Amazon tiene actualmente, incluyendo Echo y Dash Wand. Hospitales y consultorios médicos ya están empezando a desarrollar destrezas para la asistente de voz Alexa, de Amazon, lo que presenta una gran oportunidad para la compañía de comercio electrónico.

No está claro si Amazon está creando nuevos dispositivos de salud, pero las fuentes de información no lo descartaron.

Noticias (cont.) . . .

salud. Los medicamentos con el mayor potencial de pasar a ser de venta libre son los empleados para la hiperplasia prostática benigna, la disfunción eréctil, las jaquecas, la vejiga hiperactiva y las pastillas para dormir. Para leer más de este informe, visitar www.klinegroup.com/blogs/index.php/2017/08/16/safety-and-caution-characterize-the-next-frontier-of-rx-to-otc-switches/.

- ♦ La sociedad estatal rusa **Rostec** y el productor farmacéutico **Marathon Group** se están fusionando para formar un nuevo gran fabricante de fármacos en Rusia. Esta fusión, que probablemente se firmará a fines de este año, se concentrará en el desarrollo y la fabricación de productos medicinales hechos en Rusia y servirá para establecer un distribuidor farmacéutico nacional. Los términos financieros de la fusión no han sido revelados.

Fuentes: Drug Store News, Pharma Japan, & Press Releases

Noticias (cont.) . . .

Wellness Centers contaba con 40 ubicaciones en Arizona y una en California.

Parazelsus Ltd. Afghanistan anunció su fusión con **786 Pharma Ltd**, la primera cadena de farmacias de nivel internacional de Afganistán, con 20 farmacias en Kabul. Las compañías se combinarán con un nuevo nombre, **786 Parazelsus Afghanistan** (786 PZAF), y su objetivo es pasar a ser la principal compañía farmacéutica mayorista y minorista, así como de atención de la salud y de productos médicos, del país. Además, 786 PZAF tiene planeado expandir el número de marcas internacionales en su cartera. *Para obtener más información sobre Parazelsus o Parazelsus 786, ponerse en contacto con Dinesh Tarachandani, en dinesh.tarachandani@parazelsus.com.*

Teva Pharmaceutical Industries, Ltd. es la víctima más reciente de una temporada difícil de ingresos para los fabricantes de medicamentos y otras compañías a causa de los menores precios de los medicamentos genéricos. Las acciones de Teva (que figuran en bolsa como NYSE TEVA) decayeron el 17,8% después de que la compañía anunció que las recaudaciones de los genéricos fueron inferiores a las expectativas. Las acciones de los rivales de TEVA también decayeron, incluyendo las de Mylan, Perrigo, Celltrion, Taisho Pharmaceutical, Teligent y Dr. Reddy's Laboratories. El efecto negativo también afectó los precios de las acciones de mayoristas estadounidenses, incluyendo los de las acciones de Cardinal Health y AmerisourceBergen.

AmerisourceBergen Corporation anunció los resultados

de su 3er trimestre, con ingresos de US\$38.700 millones, lo que representa un aumento del 4,9%. Las utilidades brutas decayeron un 2,5%, a US\$1.100 millones. La compañía atribuyó la reducción a pagos de litigios y a una reducción en su división de servicios de distribución de productos farmacéuticos. **AmerisourceBergen Specialty Group** anunció que sus ingresos aumentaron un 10,3%, lo que representa el 14º trimestre con un crecimiento de más del 10%. Los ingresos combinados de asesoría de ABC, World Couriers y MWI Animal Health fueron de US\$1.700 millones y los ingresos operativos ascendieron a US\$95 millones.

McKesson Corporation acordó vender su división de hospitales y de sistemas de TI a **Allscripts**, en un trato en dinero en efectivo de US\$185 millones (sujeto a ajustes por endeudamiento neto y capital de trabajo). Se espera que la venta de la unidad finalice en el 4º trimestre. En otro orden de cosas, McKesson informó los resultados de su primer trimestre de 2018. Las recaudaciones aumentaron un 3% interanualmente, a US\$51.100 millones, y los ingresos ajustados por acción diluida bajaron un 22%, a US\$2.46 (frente a US\$3.15 hace un año). La distribución y los servicios farmacéuticos de Norteamérica subieron un 4%, a US\$43.000 millones (y un 5% en moneda constante). La distribución y los servicios farmacéuticos internacionales ascendieron a US\$6.400 millones, lo que representa un aumento del 1% (6% en moneda constante). Esto estuvo impulsado por las adquisiciones y el crecimiento del mercado.

El gobierno de la India anunció que emitirá su primer conjunto de reglas de comercialización para los fabricantes de medicamentos. Según las nuevas normas, los regalos y viajes que se ofrezcan a los médicos y farmacéuticos estarán limitados a 1.000 rupias (US\$15), según una propuesta preliminar obtenida por Reuters. En la actualidad, la India tiene directrices voluntarias para los fabricantes de medicamentos, pero los que las critican dicen que son inefectivas. “En la India, la corrupción y los sobornos a los médicos están generalizados”, señaló Samiran Nundy, uno de los cirujanos gastrointestinales más destacados del país. “He visto una variedad de maneras en las que esto funciona, desde regalos a los médicos hasta pagarles para que asistan a congresos”. El incumplimiento de las reglas resultará en prohibición de comercialización por hasta un año o más para los fabricantes de medicamentos en falta, dependiendo del grado de la infracción. Los fabricantes de medicamentos también podrán optar por pagar una sanción en lugar de la prohibición.

El primer ministro de Japón, *Shinzo Abe*, nombro ministro de Salud Pública a *Katsunobu Kato* como parte de varios cambios en su gabinete. Antes de su nombramiento, al Sr. Kato fue ministro a cargo de la reforma de las prácticas de trabajo.

Fuente: Comunicados de prensa de las compañías, Drug Store News, Marketwatch, Pharma Japan y Reuters.