

Concentración en un miembro de servicios de la IFPW

Crecon Research and Consulting, la principal entidad de recursos de Japón para la investigación del mercado farmacéutico, brinda servicios sobresalientes

Crecon Research and Consulting Inc. (CRECON), establecida en 1955, fue la primera organización de investigación del mercado farmacéutico de Japón. Desde entonces – y por más de 60 años –, la compañía ha seguido siendo una compañía de información y a la vez se ha ido adecuando a la evolución de la distribución de medicamentos, teniendo en consideración su misión de aportar a un sistema de atención de la salud sustentable mediante información médica y farmacéutica. La compañía trabaja para mayoristas y fabricantes farmacéuticos, así como para instituciones médicas, con el propósito de contar con un sector de atención de la salud de mejor calidad y más productivo mediante la difusión de conocimientos afines y tecnologías de punta.

CRECON desempeña un papel en tres áreas principales. Primero, CRECON contribuye mediante sus servicios de apoyo a la industria, que ayudan a que se tome conciencia de que la distribución farmacéutica es parte de la infraestructura de atención de la salud y realza su valor.

Más de 10.000 tipos de productos farmacéuticos médicos se suministran mediante una red capilar de mayoristas farmacéuticos a instituciones médicas y farmacéuticas en aproximadamente 250.000 ubicaciones diseminadas por todo Japón, en la que los mayoristas también están a cargo de las negociaciones de precios y de la gestión de los créditos. En Japón, los mayoristas también realizan actividades de mercadotecnia dirigidas a los profesionales de la salud que recetan medicamentos. Debido a la amplia gama de actividades que realizan, los mayoristas farmacéuticos tienen un conocimiento profundo de la demanda regional de productos farmacéuticos, lo que les permite actuar rápida y apropiadamente cuando ocurren emergencias. CRECON participa en actividades que hacen uso de diversos medios para concientizar a la sociedad sobre el valor que proporciona esta infraestructura de mayoristas farmacéuticos y la compañía refuerza constantemente esas iniciativas.

Segundo, CRECON contribuye mediante la aplicación de información farmacéutica e infraestructura y soluciones, empleando sistemas de información para mejorar la productividad dentro de las compañías o de los enlaces entre compañías.

Los mayoristas farmacéuticos y otras compañías afiliadas a la industria farmacéutica han ido acumulando información a lo largo de sus actividades diarias. CRECON resume esa información y la ofrece para uso, aportando a una mayor eficiencia del sector farmacéutico. A medida que la tecnología informática se fue desarrollando a lo largo del tiempo, la compañía fue creando y proporcionando sistemas de información que permiten que los clientes se concentren en sus dominios competitivos.

Noticias Resumidas. . .

- ♦ La compañía respaldada por el gobierno **Shanghai Pharmaceuticals Holding Co.** (de China) y el grupo de inversión **Fountainvest** presentaron ofertas para la unidad de distribución china de **Cardinal Health**. El trato, valorado en más de US\$1.000 millones según fuentes familiarizadas con él, también despertó el interés de **Warburg Pincus** y de **PAG Asia Capital**. El valor de mercado de **Cardinal Health China** es de unos US\$20.800 millones. Se espera que las negociaciones avanzadas comiencen dentro de unas semanas.

- ♦ El Grupo **Lash de AmerisourceBergen** reveló *Fusion*, un nuevo ecosistema tecnológico para pacientes diseñado para reunir tecnologías y sistemas de apoyo a pacientes. El nuevo sistema ofrece modelos de datos avanzados dirigidos a proporcionar a pacientes, profesionales de la salud y fabricantes una experiencia más personalizada al agilizar las tareas administrativas y permitir un acceso más rápido a tratamientos.

- ♦ Fuentes revelan que **Amazon** anunciará antes de fines de noviembre la estrategia de la compañía para penetrar el mercado de medicamentos de receta. Este mercado, valorado en unos US\$560 millones de dólares anuales es un objetivo muy invitador para Amazon, que ya tiene una presencia en el mercado de suministros médicos. En un informe de **Goldman Sachs** circulado en agosto, se especula que Amazon está buscando mejorar su transparencia de precios y disminuir el gasto del propio bolsillo de los consumidores, y a la vez obtener un punto de apoyo en este mercado tan lucrativo. Amazon rehusó comentar al respecto.

- ♦ **La División de Escasez de Medicamentos de la Dirección de Alimentos y Fármacos de EE UU** está trabajando con los fabricantes de productos de medicamentos de Puerto Rico para determinar qué se necesita para prevenir escaseces de medicamentos fabricados en la isla. En Puerto Rico se encuentran 12 de las principales compañías de biotecnología y farmacéuticas del mundo, que fabrican siete de los 10 medicamentos de mayor venta. Con el propósito de prevenir estas escaseces críticas, la Dirección de Alimentos y Fármacos de EE UU reunió un “grupo especial de escaseces causadas por el huracán” que irá más allá de las responsabilidades habituales de escaseces de medicamentos de la entidad, incluyendo identificar posibles problemas y determinar soluciones creativas.

ESTÁ DISPONIBLE EL NUEVO INFORME SOBRE LA INDUSTRIA EN EE UU

El Instituto Drug Channels emitió su nuevo 2017–18 Economic Report on Pharmaceutical Wholesalers and Specialty Distributors (Informe 2017-18 sobre Mayoristas Farmacéuticos y Distribuidores de Productos Especializados), en el que se analiza la manera en que un medio de negocios en deterioro en el sector

continúa en la página 4

Crecon (cont.) . . .

Tercero, CRECON contribuye desempeñando un papel importante en la prueba de valor de productos farmacéuticos y en apoyar la prueba de corrección de los gastos en atención de la salud. La compañía ha estado involucrada en análisis farmacoeconómico desde 1993. En agosto de 2014, CRECON estableció Medical Assessment Inc. y comenzó a ofrecer servicios tercerizados en el ámbito del análisis farmacoeconómico.

Al contribuir de tres maneras, la compañía convierte su eslogan corporativo de “Demostrar y mejorar el valor de su atención de la salud” en realidad.

Base de datos de información y servicio de soluciones: CRECON proporciona tres grupos de servicios basados en los roles que desempeña en las tres áreas mencionadas más arriba. Uno de esos grupos está ofreciendo una base de datos que se concentra principalmente en la venta, distribución y comercialización de productos farmacéuticos.

CRECON ofrece una base de datos de productos farmacéuticos que incluye valores de ventas de productos farmacéuticos médicos en Japón (que cubre aproximadamente el 90% del mercado de distribución interno), que permite que los usuarios se enteren del valor monetario de las ventas y de las acciones en un mercado. Proporciona asimismo un informe mensual rápido sobre las tendencias de ventas farmacéuticas por región y por compañía farmacéutica.

Además, la Compañía mantiene una base de datos de visitas realizadas por especialistas en comercialización de productos farmacéuticos al por mayor (abreviado en inglés como MS). Esta base de datos, una de las mayores de Japón, contiene información sobre unas 160.000 visitas por año. Uno de los temas relacionados con las actividades de los MS ha sido una escasez de evaluaciones de terceros, pero mediante el uso de esta base de datos, las actividades de los MS se pueden evaluar debidamente, contribuyendo a la formación de una estrategia junto con representantes médicos de compañías farmacéuticas (abreviados en inglés como MR).

La Compañía también ofrece una base de datos para diagnósticos clínicos, reactivos, medicamentos veterinarios y agroquímicos en la que mayoristas primarios se encuestan directamente y los datos resultantes se analizan a niveles de prefecturas y nacional con el propósito de mostrar su distribución dentro de Japón.

Como una segunda gama de servicios, CRECON está dedicando recursos a la tercerización de soluciones, algo que ayuda a mejorar la productividad en las compañías y en los enlaces entre compañías.

Una de las soluciones que ofrece consiste de una plataforma basada en la nube dirigida a mejorar la eficiencia de la instrucción de los mayoristas farmacéuticos. Además de la instrucción general y de la orientación que ocurre dentro de los mayoristas farmacéuticos, algunos clientes convierten las necesidades de las compañías farmacéuticas en sus propias empresas empleándola, y proporcionan apoyo de capacitación de MS.

Por el otro lado, uno de los servicios que se ofrecen a compañías farmacéuticas incorpora herramientas de apoyo a las ventas basadas en la nube. Algunos clientes están empleando esto como una solución para concentrarse en diversos problemas resultantes de la brecha de comunicación entre diferentes ubicaciones en el campo o entre ubicaciones en el campo y las sedes.

Evaluación de la economía de la atención de la salud: El tercer grupo de servicios consiste de análisis, evaluación y operaciones de consultoría dirigidos a proporcionar el valor de los productos farmacéuticos y a apoyar la prueba de corrección de los gastos en atención de la salud. Mediante sus tres líneas principales de servicios de efectividad desde el punto de vista de los costos basándose en la farmacoeconomía, en la carga de análisis de enfermedad y en el análisis de datos del mundo real, CRECON Medical Assessment Inc. ayuda a los clientes a crear evidencia que no se puede obtener empleando únicamente ensayos clínicos.

A continuación hay un esquema del estado actual de los asuntos vinculados a la evaluación de la efectividad desde el punto de vista de los costos en Japón.

Ensayo de introducción de evaluación de efectividad desde el punto de vista de los costos: En abril de 2016, se iniciaron ensayos de evaluación de efectividad desde el punto de vista de los costos en Japón. Los resultados de las evaluaciones de efectividad desde el punto de vista de los costos de los productos designados fueron presentados por las compañías en marzo de 2017. En la actualidad, un comité especial de efectividad desde el punto de vista de los costos está evaluando los resultados, que se emplearán para realizar ajustes de precios en la ronda de revisiones de precios de fármacos a realizarse en abril de 2018.

La introducción de la prueba de evaluaciones desde el punto de vista de los costos sin duda demostrará ser uno de los acontecimientos más significativos de la historia del sistema de fijación de precios de medicamentos de Japón. Para las compañías farmacéuticas que deseen obtener precios elevados, la generación de efectividad desde punto de vista de los costos será un proceso esencial y no sería una exageración decir que su adaptación al nuevo sistema será de vital importancia de aquí en adelante.

CRECON seguirá tomando iniciativas para mejorar sus actividades con el fin de aportar todavía más a la resolución de los problemas que enfrenta actualmente el sector de atención médica. Asimismo, los empleados y los funcionarios de la empresa tienen un profundo sentido de apreciación de la confianza demostrada por participantes en la industria farmacéutica y seguirá estando comprometida a seguir ganándose su confianza.

“Big Pharma” recurre a blockchain para rastrear medicamentos: ¿Será el fin de las falsificaciones?

Fuente: un artículo redactado por Jeff John Roberts y publicado por Fortune

La industria farmacéutica puede estar a punto de resolver un viejo problema: cómo parar el flujo de pastillas robadas o falsificadas que entran a la cadena de suministro y terminan en manos de los pacientes. La respuesta proviene de la tecnología blockchain, una forma de software que corre entre computadoras múltiples y crea datos de transacciones indelebles y a prueba de alteraciones.

Recientemente, un grupo de compañías anunció el Proyecto MediLedger, que está creando herramientas blockchain para gestionar cadenas de suministro de productos farmacéuticos. El grupo, que incluye gigantes del rubro como Genentech y Pfizer, ya completó un programa piloto exitoso para rastrear medicamentos. Si el proyecto cumple con sus objetivos, todos, desde los fabricantes de medicamentos hasta los mayoristas y los hospitales, estarán

“Big Pharma” (cont.). . .

registrando entregas de medicamentos en una blockchain. Lo que ello significa en la práctica es que en todos los pasos del proceso de fusión, una red de computadores dará fe de la procedencia y la autenticidad de un envío de medicamentos, causando que a los ladrones les resulte mucho más difícil deshacerse de medicamentos robados o falsificados.

Según Ryan Orr, de Chronicled, la compañía con sede en San Francisco que está creando herramientas blockchain para MediLedger, la industria de medicamentos ya está empleando software para gestionar suministros, pero ello consiste de una mezcla de diferentes bases de datos. La introducción de un sistema blockchain, en el que cada participante controla un nódulo de la red y en el que las transacciones requieren un consenso, es un gran paso hacia adelante.

“La industria farmacéutica consiste de grandes compañías conservadoras, de manera que la creación de una red de esta índole requiere mucha confianza”, dijo Orr. Las compañías de medicamentos no son las únicas que emplean una blockchain para fortalecer sus líneas de suministro. El sector de diamantes está trabajando con una compañía llamada Everledger para verificar el origen de piedras preciosas (ya añadió más de 1,6 millones de gemas a un registro), mientras que vendedores de alimentos, incluyendo Walmart, están empleando una blockchain para rastrear carne de cerdo y de pollo. Entretanto, el estado de Delaware promulgó una ley dirigida a ayudar a las empresas a poner listas de accionistas y otros datos corporativos en una blockchain.

Para la industria farmacéutica, las ventajas potenciales de una blockchain van mucho más allá de proteger las cadenas de suministro. Según Orr, “la índole basada en permisos del sistema de nódulos es un método mucho mejor de compartir información con asociados y clientes sin gotear información de negocios importante”. Genentech considera que una blockchain es una extensión lógica de sus esfuerzos para asignar números únicos rastreables a productos farmacéuticos. “Garantizar la seguridad de los que reciben medicamentos es de suma importancia para nosotros. Estamos ansiosos por explotar los beneficios potenciales de este piloto relativos a la protección de nuestros medicamentos a lo largo de toda la cadena de suministro”, dijo Marc Watrous, el vicepresidente de Atención Administrada y Operaciones de Clientes en un enunciado a Fortune.

Otra ventaja de emplear una blockchain es la velocidad: en el caso en que un envío sufre una perturbación o desaparece, los datos almacenados en el registro proporcionan una manera rápida de que todo las partes le den seguimiento y determinen quién fue el último que manejó el envío. Por ahora, dice Orr, el Proyecto MediLedger está esforzándose en hacer que grandes empresas adopten la tecnología blockchain y solo tiene la intención de concentrarse en modelos de negocios más adelante. Es probable que la iniciativa obtenga un empuje gracias a la promulgación de la Ley de Seguridad de la Cadena de Suministro de Medicamentos, una ley que requiere que las compañías tomen una serie de medidas para crear un sistema de rastreo de medicamentos más eficiente.

El Proyecto MediLedger, que está recibiendo apoyo del grupo de asesoramiento de la cadena de suministro The LinkLab, ha estado elaborando su software empleando Quorum, una versión para empresas del protocolo Ethereum respaldada por J.P. Morgan.

Esto es parte de una nueva iniciativa de Fortune, The Ledger, una fuente fidedigna de noticias sobre la intersección de tecnología y finanzas.

El indicador de las inquietudes actuales del sector farmacéutico

Fuente: un artículo redactado por Tracy Staton y publicado por FiercePharma

Las presentaciones a la Comisión de Valores y Bolsa de EE UU contienen una sección de revelación de riesgos en la que las compañías de biotecnología y farmacéuticas brindan una lista de los riesgos en invertir en sus acciones. La firma de contabilidad y asesoramiento BDO estudió esas revelaciones para descubrir qué es lo que más les preocupa a las 100 principales empresas de ciencias biológicas. Y si bien muchos de los mismos retos han estado causando preocupación año tras año, algunos de los 25 riesgos más mencionados este año no siempre han estado a la cabeza de las inquietudes.

Un ejemplo fueron los riesgos, ahora en el 21º lugar, citados con mayor frecuencia en los informes anuales de 2017: desastres naturales, guerras, conflictos y ataques terroristas. En 2013, sólo un 47% de las 10 principales empresas biofarmacéuticas mencionaron uno o más de ellos como riesgos de inversión. Este año hubo un gran salto al 81%.

Otra preocupación significativa: la habilidad de mantener la infraestructura de la empresa, incluyendo la seguridad y privacidad de la TI. El aumento en este aspecto fue todavía más marcado: del 46% en 2013 al 89% en 2017. Y ante el hecho de que el ataque cibernético a Merck & Co. ocurrió después de que la mayoría de las compañías habían presentado sus formularios 10-K anuales, es muy probable que esa cifra aumente todavía más el año que viene. Pero el mayor salto tuvo que ver con la fuerza laboral. Esas inquietudes, incluyendo los costos de pensiones, los crecientes costos de la atención de la salud, la inmigración y la tercerización, aumentaron a un 78% en los informes examinados, frente a solo el 24% en 2013. Los costos del seguro de atención de la salud de los empleados aumentaron a lo largo de los últimos cinco años y más recientemente las compañías biofarmacéuticas indicaron que los cambios en las leyes y regulaciones de inmigración amenazaban su habilidad de atraer a los mejores científicos, así como a otro talento.

Los litigios son algo nuevo a la cabeza de la lista. Todas las compañías examinadas indicaron procedimientos legales y querellas como riesgos, frente a alrededor del 84% en 2013. Vale la pena fijarse en la defensa de Johnson & Johnson contra los miles de reclamos de que su talco causó cáncer ovárico o en la pila de demandas contra AbbVie por la seguridad de sus medicamentos de testosterona. Un veredicto de testosterona la semana pasada causó que AbbVie tenga que pagar daños por un valor de US\$140 millones. AbbVie planifica apelar.

Entretanto, las preocupaciones consabidas no son ninguna sorpresa. La competencia y los problemas de comercialización estuvieron a la cabeza de las presentaciones de 2017. La protección (o la pérdida) de los derechos de propiedad intelectual y el éxito (o no) de los lanzamientos actuales y futuros de medicamentos estuvieron empatados en el primer lugar y han estado en ese nivel

continúa en la página 4

El indicador (cont.) . . .

o muy cerca de él en los últimos cinco años. Y, por cierto, están las reglamentaciones de la FDA y de otras autoridades estatales y federales.

Es probable que la FDA y las regulaciones pasen a estar a la cabeza, dice BDO. “Los principales riesgos citados por las mayores 100 compañías de ciencias biológicas de EE UU que se cotizan en bolsa han permanecido relativamente iguales a lo largo de los últimos varios años, con presiones competitivas, protección de derechos de propiedad intelectual y la habilidad de comercializar y llevar productos al mercado en o cerca del primer puesto este año”, dice BDO. “No obstante, el nuevo liderazgo de la Dirección de Alimentos y Fármacos (FDA), unido a la incertidumbre política y regulatoria, podrán alterar la manera en que evolucionarán esos riesgos”.

ESTÁ DISPONIBLE (cont.) . . .

culminó en reducciones significativas de las ganancias y del valor de las acciones.

El Instituto Drug Channels emitió su nuevo 2017–18 Economic Report on Pharmaceutical Wholesalers and Specialty Distributors (Informe 2017-18 sobre Mayoristas Farmacéuticos y Distribuidores de Productos Especializados), en el que se analiza la manera en que un medio de negocios en deterioro en el sector culminó en reducciones significativas de las ganancias y del valor de las acciones.

El CEO de Drug Channels Institute, Adam J. Fein, Ph.D., el autor del estudio, dijo, “Proyectamos que los ingresos del sector de distribución de medicamentos de EE UU de los tres grandes mayoristas públicos—AmerisourceBergen, Cardinal Health y McKesson—alcanzarán los US\$425.000 millones en 2017, lo que representa un aumento del 4,5% frente a la cantidad de 2016”. Añadió, “Este es el menor aumento de los ingresos desde 2013. Calculamos además que los márgenes centrales del sector de distribución de EE UU alcanzaron su punto culminante en 2015 y que estuvieron en descenso desde entonces”.

Además, comentó Fein, “La evolución del mercado farmacéutico seguirá presionando los márgenes de ventas de los mayoristas de los medicamentos de marca. Las ganancias de los mayoristas provenientes de los genéricos bajaron en picado a causa de la deflación de los genéricos y de las negociaciones con el sector farmacéutico. Como lo predijimos, los biosimilares no produjeron ganancias significativas para los mayoristas”.

Estas observaciones son algunas de las muchas determinaciones y tendencias incluidas en este 8º número del informe, que también contiene 117 tablas, gráficos y datos exclusivos.

Para ver una descripción general del informe o comprarlo y descargarlo inmediatamente, visite: http://drugchannelsinstitute.com/products/industry_report/wholesale/