

¿Perturbará Amazon la industria de la atención de la salud?

Fuentes: un artículo redactado por Robert Langreth, Jared S Hopkins y Spencer Soper, con asistencia de Zachary Tracer y Naomi Kresge, y publicado por Bloomberg; un comentario en pharmpo.com de Megan Parrish; un artículo redactado por el Dr. Adam Fein publicado en el número del 31 de agosto de 2017 de Drug Channels

Está claro por los informes y rumores que surgieron a lo largo de los últimos seis meses que Amazon está explorando la posibilidad de penetrar el mercado de atención de la salud. Lo que no está claro, sin embargo, es cómo Amazon penetrará el mercado, si opta por hacerlo.

La perspectiva de que el gigantesco minorista en Internet penetre el ámbito de atención de la salud está causando reverberaciones de gran alcance para una variedad de empresas, tales como reducciones en los precios de las acciones de las cadenas de farmacias, de distribuidores de medicamentos y de administradores de prestaciones farmacéuticas. Asimismo, cabe la posibilidad de que dicha penetración precipite una de las mayores fusiones empresariales de este año.

Recientemente la presión se pudo ver claramente. Un informe de que Amazon había recibido licencias de ventas farmacéuticas al por mayor en una docena de estados causó ventas rápidas y pronunciadas que afectaron negativamente a McKesson Corp., AmerisourceBergen Corp. y Cardinal Health Inc. Las acciones de Aetna Inc. aumentaron significativamente después de que un informe en el Wall Street Journal indicó que estaba en conversaciones para ser adquirida por CVS Health Corp. CVS y Aetna mantuvieron conversaciones sobre un posible trato, según personas familiarizadas con el tema que solicitaron permanecer anónimas porque los detalles todavía no son públicos.

Ejecutivos de la industria de medicamentos dicen que el gran alcance en línea y la capacidad de logística de Amazon representan una amenaza para las empresas que envían y venden medicamentos a consumidores y que, además, el gran tamaño de Amazon podrá permitirle firmar acuerdos con los fabricantes de medicamentos para reducir los precios. “Por su tamaño y escala, Amazon puede perturbar lo que quiera perturbar”, dijo en una entrevista reciente Chip Davis, el presidente de la Asociación de Medicamentos Accesibles, un grupo de comercio de genéricos.

Un trato con Aetna podría apartar a CVS todavía más de las farmacias minoristas de ladrillos y argamasa y más situarlo más profundamente en el ámbito de los servicios para la industria de la salud, tales como prestaciones farmacéuticas, en el que ya tiene una presencia significativa. La combinación de Aetna y CVS crearía un gigante de servicios para el sector de atención de la salud y un mayor competidor de UnitedHealth Group Inc., la mayor aseguradora de salud de EE UU, que cuenta con sus propias clínicas y una unidad de prestaciones farmacéuticas.

Los minoristas y las compañías de medicamentos de venta

continúa en la página 2

Noticias Resumidas. . .

♦ **Cardinal Health** anunció que *George Barrett* dejará su cargo de CEO de la compañía. Lo reemplazará el CFO actual, *Mike Kaufmann*, el 1º de enero de 2018. El cargo de CFO pasará a *Jorge Gómez*, el jefe de finanzas de Cardinal. Cardinal anunció además ingresos trimestrales inferiores a los esperados, culpando en parte a los bajos precios de los genéricos. Las ganancias de la unidad farmacéutica ascendieron a US\$467 millones en el primer trimestre, finalizado el 20 de septiembre, lo que representa una reducción interanual del 13%, pero que sigue sobrepasando las expectativas de los analistas. Cardinal Health Specialty Solutions también presentó una plataforma de participación de pacientes basada en la nube diseñada para cumplir con una necesidad de la industria biofarmacéutica. La nueva plataforma proporcionará mejor información sobre la experiencia de los pacientes y el tratamiento en general.

♦ **McKesson Corporation** firmó un acuerdo con **NRG Energy** para la construcción de una instalación solar de 3 megavatios en su centro de distribución situado en Robbinsville, Nueva Jersey. La próxima fase del programa de sustentabilidad a largo plazo de McKesson incluye instalaciones solares en sus centros de distribución.

♦ Para la mayor comodidad de sus pacientes, a partir del año entrante **CVS Health** ofrecerá entregas de medicamentos de receta el día siguiente y en algunas ciudades el mismo día. La primera localidad con entregas el mismo día será Manhattan, desde el 4 de diciembre de este año. *Helen Foulkes*, la presidenta de las farmacias CVS dijo: “Nuestro objetivo es cumplir con las necesidades de todos nuestros clientes, cuándo, cómo y dónde estén. Brindar opciones de entregas de medicamentos el mismo día o al día siguiente es una manera más en que podemos ayudar a nuestros pacientes a recuperar y conservar su salud”. Algunas de las ciudades con entregas el mismo día en 2018 son Miami, Boston, Filadelfia, San Francisco y Washington, DC.

♦ **Teva Pharmaceutical Industries Ltd.** (de Israel) espera formar una empresa conjunta con **Guangzhou Pharmaceutical Holdings Ltd.** para fabricar y vender medicamentos genéricos de Teva. Guangzhou, el fabricante de la popular versión china de Viagra, está esperando la aprobación del gobierno. La estructura y los detalles financieros del acuerdo no han sido revelados.

El fabricante de medicamentos suizo **Novartis** acordó adquirir la compañía francesa **Advanced Accelerator Applications** por US\$3.900 millones en efectivo. El trato otorgará a Novartis una plataforma en radiofarmacéuticos, reforzará su división de oncología y le brindará acceso a una novísima terapia de una forma de cáncer pancreático. En 2015, Novartis adquirió los medicamentos de GlaxoSmithKline para el tratamiento del cáncer y en agosto de 2017 recibió aprobación de una nueva modificación genética para el tratamiento de la leucemia.

continúa en la página 3

Amazon (cont.) . . .

libre ya están sintiendo la presencia de presencia de Amazon. El jefe de la división de productos de venta libre de Bayer AG dijo en una llamada de conferencia con analistas de la industria que el giro de los consumidores hacia comprar en línea estaba afectando su negocio. Erica Mann, la jefa de la división, dijo que “el efecto Amazon” se hará sentir porque los consumidores están buscando activamente buenos precios. Al mismo tiempo, la jerarquía en la cadena de suministro de productos farmacéuticos está empezando a cambiar.

Los analistas especularon que es probable que Amazon entre dentro de poco en el negocio de vender medicamentos de receta, amenazando afectar adversamente a las farmacias, a los mayoristas de medicamentos y al sector de gestión de prestaciones farmacéuticas. Si bien Amazon nunca expresó públicamente lo que planifica hacer, la emisora de noticias de negocios CNBC informó en octubre que es posible que el gigante de Internet anuncie su decisión sobre vender medicamentos en línea a fines de noviembre. La emisora no nombró sus fuentes.

Bloomberg News confirmó que Amazon había obtenido licencias de ventas mayoristas de productos farmacéuticos en al menos 13 estados y que tenía pedidos pendientes en un estado más. Algunas de las licencias fueron concedidas a fines del año pasado y algunas este año. La especulación indica que las licencias podrían ser parte del esfuerzo de Amazon de realizar ventas de empresa a empresa, lo que incluiría ventas a hospitales, consultorios médicos y dentistas. Amazon anunció recientemente su iniciativa “Business Prime Shipping”, que brinda a lugares de trabajo las famosas entregas rápidas del gigante de Internet.

Amazon lanzó Amazon Business en 2015, ofreciendo repuestos de tractores, guantes de látex, carpetas y millones de otros productos necesarios en fábricas, hospitales, escuelas y oficinas. Las empresas están empezando a realizar sus pedidos en línea y a apartarse de métodos menos eficientes, como consultar catálogos impresos, enviar pedidos por fax y llamar por teléfono a representantes de ventas. Las ventas de empresa a empresa, una amplia categoría que incluye lapiceras y papel para oficinas, productos para laboratorios y repuestos empleados en fábricas, aumentarán a US\$1,2 billones en 2021, de US\$889.000 millones este año, según Forrester Research Inc.

En una llamada de conferencia con analistas, el CEO de McKesson, John H. Hammergren, dijo que el mayorista “no toma la entrada de ningún competidor a la ligera”, y aclaró que la compañía ya tiene una gran operación de compras en línea similar a lo que Amazon hace logísticamente. “En cierta medida, nosotros ya éramos Amazon antes de que fuera tan en onda ser Amazon”.

Después de que surgieron las noticias de que Amazon podría entrar al espacio de medicamentos, analistas de Morgan Stanley emitieron una nota explicando por qué creían que el cambio sería bueno para la cadena de suministro de productos farmacéuticos. “Establecer relaciones directas con fabricantes de medicamentos de marca es algo fundamental para cambiar el mercado como lo conocemos ahora y podrá llevar mucho tiempo”, escribieron. “Si Amazon lograra cambiar el modelo de fijación de precios de medicamentos de marca para que esté basado en precios ‘netos’ en lugar del modelo actual, calculamos que una parte de los reembolsos y de otros descuentos de la cadena de suministro en la

actualidad retenidos por patrocinadores de planes, administradores de prestaciones farmacéuticas y en menor grado distribuidores de medicamentos podrán pasar de vuelta a los consumidores”. Muchos también creen que si hay una compañía de distribución capaz de navegar las complejas regulaciones alrededor de las ventas farmacéuticas y hacer que sean más eficientes, es Amazon”.

Durante el año pasado, Amazon incrementó su contratación de empleados y consultó a docenas de asesores sobre su posible penetración del mercado farmacéutico. El equipo de consumibles, que incluye productos alimenticios, inició la investigación, encabezada por Eric French, el vicepresidente de la división. Trajo a Mark Lyons, de Primera Blue Cross, para que gestionara las prestaciones internas de sus propios empleados. Debido a ello, es posible que la ofensiva hacia la cadena más amplia de suministro de medicamentos dependa del éxito de este esfuerzo. En mayo, la compañía lanzó su búsqueda de un gerente general para que lidere su ofensiva farmacéutica, externamente llamada “atención de la salud”. En otro orden de cosas, la empresa analista Leerink informó que Amazon entrará al espacio de gestión farmacéutica y que espera un anuncio dentro de uno o dos años.

Goldman Sachs publicó un informe sobre el tema en agosto de este año, especulando que Amazon finalmente buscará incrementar la transparencia de precios para los consumidores y reducir los costos del propio bolsillo. Amazon ya vende suministros médicos en línea, como gasa y termómetros. También cuenta con un equipo de salud llamado “1492” dedicado a proyectos de hardware y software, tales como crear aplicaciones para Echo y Dash Wand. Su servicio nube, Amazon Web Services, sigue dominando el mercado de salud y ciencias biológicas.

Un momento, dice el Dr. Adam Fein, presidente de Pembroke Consulting, Inc. y CEO de Drug Channels Institute. “En efecto, nuestro complejísimo sistema de distribución y reembolso de medicamentos parece ser enormemente resistente a cambios que lo perturben... yo jamás subestimaría a Amazon. Sin embargo, creo que Amazon tiene pocas opciones viables para perturbar los mercados farmacéutico y de gestión de prestaciones farmacéuticas... ***Estas son algunas estrategias que probablemente no serían exitosas para Amazon:*** Crear o comprar una empresa de gestión de productos farmacéuticos... está claro que hay muchos servicios complejos vinculados a la administración de un plan de prestaciones de medicamentos de un empleador, un plan de seguro de salud o el gobierno. En resumidas cuentas, las barreras para entrar son demasiado elevadas a esta altura de la evolución del mercado... También hay una tendencia hacia una mayor integración entre médicos y farmacias y hacia servicios de atención de pacientes en farmacias. Amazon está deplorablemente mal preparado para competir en esos ámbitos.

Convertirse en una farmacia central de dispensación de medicamentos de receta en una red de pagadores terceros. En la actualidad, las mayores farmacias por correo pertenecen a administradores de prestaciones farmacéuticas y a planes de seguros de salud, que además las operan. Es poco probable que esas compañías permitan que Amazon participe como red de farmacias de entrega por correo... El negocio de la entrega por correo no es muy bueno. Como lo informó recientemente QuintilesIMS, la entrega de productos farmacéuticos por correo es el único

continúa en la página 3

Amazon (cont.). . .

formato que sufrió una reducción seria del número de productos despachados. (No obstante, los ingresos de estas farmacias aumentaron significativamente, impulsados por sus entregas de medicamentos especializados). Las farmacias minoristas están aceptando menores reembolsos para poder competir con las farmacias por correo. Muchos estados promulgaron leyes contra los pedidos por correo obligatorios que impiden que los patrocinadores de planes favorezcan las farmacias por correo. . . Y no olvidemos que los consumidores dicen estar menos satisfechos con las farmacias por correo en comparación con otros formatos de entrega de medicamentos. Amazon le costaría trabajo redefinir este negocio de bajísimos márgenes, suponiendo que los administradores de prestaciones les permitirían participar.

“Construir o comprar una farmacia especializada. También creo que es poco probable que Amazon pueda competir en el mercado de mayor margen y mayor interacción de dispensar productos farmacéuticos especializados. Es poco probable que los servicios personalizados y complejos se puedan prestar debidamente en la vasta pero impersonal infraestructura de Amazon. E incluso si Amazon pudiera de alguna manera sobreponerse a las barreras de participar en redes de pagadores terceros, lucharía por obtener acceso a productos en las redes de dispensación limitadas de los fabricantes”.

Noticias (cont.). . .

♦ **Allergan** informó sus ingresos del tercer trimestre, que superaron las expectativas. La compañía también informó una marcada reducción de sus ingresos provenientes de su medicamento *Kybella*. En general, las ventas trimestrales fueron de US\$4.030 millones, lo que representa un aumento del 11,4%, cumpliendo las expectativas de la compañía. Los ingresos de *Restasis*, el medicamento de gran venta de Allergan, aumentaron un 2,9%, a US\$366.800 millones, a pesar de que Allergan ahora enfrenta una fuerte competencia de un número de versiones genéricas del medicamento.

(Fuentes: Bloomberg, comunicados de prensa de las compañías, Drug Store News, Marketwatch y Reuters)