

## Tres efectos del trato entre Walgreens y AmerisourceBergen

(Fuente: un artículo redactado por Karen Appold y publicado por *Managed Healthcare Executive*)

El informe de que Walgreens Boots Alliance (WBA) está en conversaciones de adquisición de AmerisourceBergen generó comentarios de “expertos de la industria” sobre tres posibles efectos del posible trato:

1. La movida es un esfuerzo para permanecer competitivos. Walgreens, como otros participantes tradicionales en la atención de la salud, está reaccionando a la confusión que Amazon y otros gigantes tecnológicos podrán infligir a sus compañías. “Están fortaleciéndose como sus competidores”, dice David Friend, MD, MBA, director de transformación y administrativo del Centro BDO para la Excelencia y la Innovación en la Atención de la Salud, una empresa de asesoramiento sobre riesgo en el sector de la atención de la salud. Amazon ya obtuvo licencias de mayorista de medicamentos en más de doce estados, indicando su entrada inevitable al negocio de la entrega de productos farmacéuticos por correo. En enero, Amazon anunció que está creando una organización de atención de la salud junto con JPMorgan y Berkshire Hathaway para lidiar con los costos de atención de la salud de sus empleados. El 13 de febrero Amazon anunció que está impulsando su división de suministros médicos.

El trato Walgreens-AmerisourceBergen agilizaría su cadena de suministro y permitiría reducir costos. “Esperamos que estos tipos de fusiones sigan ocurriendo a un ritmo acelerado”, dice Friend. En una encuesta de NEJM Catalyst realizada por BDO, el 81% de los líderes de atención de la salud en organizaciones que participan directamente en la prestación de servicios de atención de la salud dijeron que esperaban que las fusiones innovadoras sigan perturbando la industria en los próximos tres años. El 42% predijo que Amazon específicamente tendrá un “impacto significativo” sobre la atención de la salud. Otros predijeron que los que tendrán un impacto de esa índole son CVS-Aetna (50%), Optum-DaVita (33%), Google (27%) y Apple (22%).

2. El enfoque refleja una movida hacia la consolidación vertical. La movida hacia hacer que los consumidores cubran costos de su propio bolsillo, unida a la demanda de los consumidores de transparencia en los precios, está impulsando una gran parte de la consolidación en el mercado, dice Anthony Chambers, un ejecutivo de atención de la salud y ciencias biológicas de West Monroe Partners, una asesoría de comercio y tecnología. “El viejo modelo de consolidación de integración horizontal para mejorar la eficiencia ya sea no dio resultado o lo frenó la reglamentación”, dice. “Por lo tanto, las integraciones verticales ahora son un hecho. Si las integraciones horizontales prometieron menos fricción alrededor de la cadena de suministro, la integración vertical ahora parece estar centrándose más en la velocidad de entrega que en el tamaño del mercado”. Además, la atención basada en valor tiene la consecuencia no planeada de aumentar los precios de los medicamentos en algunos casos. Si bien los medicamentos

## Noticias Resumidas. . .

♦ **Oriola Corporation** (de Finlandia) anunció los siguientes cambios en el equipo administrativo del Grupo Oriola: *Robert Andersson*, CEO (a partir del 1° de marzo); *Thomas Gawell*, vicepresidente, división Atención de la Salud; *Helena Kukkonen*, directora de finanzas (a partir del 12 de marzo); *Jukka Makela*, vicepresidente de Desarrollo; *Teija Silver*, vicepresidenta de Recursos Humanos, *Anders Torell*, vicepresidente de la división Productos de Consumo; y, *Kimmo Virtanen*, vicepresidente ejecutivo de la división Servicios.

♦ **Walgreens Boots Alliance y Express Scripts Holding Company** anunciaron la expansión de sus esfuerzos de compras grupales, incluyendo medicamentos de marca especializados, con el propósito de aprovechar posibles ahorros en biosimilares en años venideros. Sus esfuerzos estarán apoyados por ValoremRx Specialty Solutions, LLC, que adquirirá productos farmacéuticos especializados. El objetivo de la adquisición de estos productos es simplificar la cadena de suministro mundial y reducir los costos para pacientes y clientes de Walgreens y Express Scripts.

♦ **La American Pharmacy Purchasing Alliance y H.D. Smith** anunciaron una asociación que permitirá que los miembros de la APPA tengan acceso a la línea completa de productos de H.D. Smith, incluyendo 9.000 artículos de receta genéricos. Los miembros también podrán hacer uso del estilo de consultoría de gestión de cuentas de H.D. Smith para mejorar todavía más sus negocios exitosos. “Tenemos una oferta exclusiva para el mercado de farmacias comunitarias y para los grupos de compras de especialidades que se asocian a nosotros”, dijo Bob Appleby, presidente de H.D. Smith. “Como filial de plena propiedad de AmerisourceBergen, podemos ofrecer a las farmacias la reconocida experiencia de H.D. Smith, junto con el acceso adicional a los recursos de AmerisourceBergen”.

♦ **Roche and Flatiron Health, Inc.** firmaron un acuerdo para que Roche adquiera todas las acciones de Flatiron Health.

*continúa en la página 2*

especializados, los biológicos y las terapias de genes entraron al mercado con precios elevados, realmente funcionan muy bien. “Muchos de estos medicamentos requieren administraciones complejas y apoyo, lo que está impulsando el crecimiento en el mercado de farmacias especializadas”, dice Chambers. “Los administradores de prestaciones farmacéuticas y las farmacias están viendo erosión en su primera línea”.

3. Muchas cosas impactarán la industria farmacéutica. Las compañías combinadas, y otras como ellas, también podrán significar menos preocupación alrededor de la cadena de suministro para los fabricantes y distribuidores de medicamentos, así como para sus asociados en el continuo de la atención, dice Friend. Cerca de todas (el 97%) las 100 compañías de mayor

*continúa en la página 2*

## Walgreens(cont.) . . .

tamaño que figuran en el Índice de Biotecnología de la NASDAQ citaron la preocupación por la cadena de suministro como un riesgo para sus negocios en sus presentaciones 10-K más recientes, según el 2017 BDO Life Sciences RiskFactor Report. Las inquietudes indicadas incluyen problemas con los fabricantes y distribuidores de productos alrededor de la calidad, los envíos, la disponibilidad y los costos. Si más distribuidores de medicamentos unen fuerzas con sus fabricantes, podrán ver más de cerca la calidad, la disponibilidad y los precios de los productos. Esto podrá conducir a una cadena de suministro más segura, fiable y eficiente para toda la industria. Chambers dice que los cupones y reembolsos de los medicamentos, una de las principales fuentes de ingreso de la gestión de prestaciones farmacéuticas se está secando, ahora que los fabricantes de medicamentos están buscando ventas innovadores y diferentes canales de comercialización. Algunas compañías de medicamentos están creando asociaciones exclusivas con farmacias especializadas para hacer entregas a pacientes. En algunos casos están creando entidades de especializaciones farmacéuticas individuales dedicadas exclusivamente a sus carteras de productos. “Estos ‘verticales alternativos’ representan una entrega de medicamentos casi directa al consumidor”, dice. “Todavía no lo hemos visto, pero el próximo paso para los verticales alternativos será una expansión de las asociaciones hacia

### El modelo de propiedad mixta de Sinopharm, de China

*(Fuente: Un artículo redactado por Huang Kexin y publicado por Economic Information Daily)*

Según datos emitidos por la Conferencia de Trabajo de 2018 de Sinopharm Group, la compañía obtuvo ingresos de operaciones de RMB350.000 millones (US\$55,050 millones) en su ejercicio fiscal 2017, lo que representa un aumento interanual del 10,25% frente al mismo período del año anterior. Sinopharm mantuvo un crecimiento de dos cifras que supera el promedio del mercado. Entretanto, la influencia de la compañía en la industria incrementó en 2017, elevándola al 6º puesto en la clasificación de las 500 mayores del mundo.

En la opinión de Shi Shengyi, el gerente general adjunto y portavoz de Sinopharm Group, este logro es inseparable de los esfuerzos activos de Sinopharm Group de promoción de la reforma de propiedad mixta y de la exploración constante de la compañía de programas orientados hacia el mercado. “La industria farmacéutica es un mercado muy abierto, plenamente competitivo y segmentado profesionalmente”, dijo Shi Shengyi a periodistas. La compañía, una empresa gestionada centralmente en un mercado competitivo, reconoció que la reforma de propiedad mixta a nivel de filial es necesaria. Además, la compañía tiene la intención de mejorar la gobernanza corporativa como el principal objetivo de la conversión a un sistema empresarial moderno. En el proceso, las relaciones, los derechos y las responsabilidades de la casa matriz se aclararán. Por ejemplo, las mejoras en la gobernanza corporativa y en los controles operativos, el establecimiento de coordinación mutua entre los accionistas, y el desarrollo de enfoques orientados hacia el mercado están alineados con los activos y los conocimientos del mercado de todas las filiales. A fines de 2017 había más de 660 empresas de propiedad mixta en el Grupo, lo que representa el 90% de las actividades del Grupo. El ingreso combinado de operaciones, las ganancias y los bienes

totales de las empresas de propiedad mixta aportaron más del 85% de los resultados financieros del Grupo.

Shek Yi-Sheng explicó que la reforma del Sinopharm Group incluirá preparación, de varias maneras, para diferentes situaciones y mercados. En 2003, Sinopharm Group optó por reorganizar el mercado farmacéutico como una de sus mayores prioridades. Como parte de ello formó una empresa conjunta con Shanghai Fosun Pharmaceutical (Group) Co., Ltd., una compañía de propiedad privada, como inversionista estratégica. Después de la oferta pública inicial en Hong Kong en 2009, Sinopharm Group y Fosun Pharma nombraron directores de Sinopharm proporcionales a sus accionistas y formaron comités de juntas con directores independientes, creando una estructura de control equilibrada con el capital de propiedad del estado, los capitales privados y los capitales públicos. Después de más de 10 años de desarrollo, los ingresos de Sinopharm aumentaron de 8.100 millones de yuanes (US\$1.27 billion) a principios de 2003 a 258.400 millones de yuanes (US\$40.6 billion) en 2016. Su alcance del mercado cubre todo el país y su tajada de mercado es la mayor de China. La capitalización de mercado de la compañía se clasifica cuarta entre las empresas mundiales de distribución de productos farmacéuticos, según Sinopharm. Desde entonces, Sinopharm Group puso en práctica todavía más el modelo de propiedad mixta en el ámbito de la distribución de dispositivos médicos.

En 2014, el Grupo realizó una reestructuración general de su filial Sinopharm Group Company y seleccionó cooperación estratégica con empresas de propiedad privada, realizando diversificación de derechos de propiedad para cada empresa. La propiedad mixta revitalizó las empresas. Después de la reforma del sistema, Sinopharm aceleró la inversión en fusiones y adquisiciones de empresas comerciales de dispositivos médicos en todo el país. Formó activamente una red nacional de distribución de dispositivos médicos y de logística de consumibles, lo que la convirtió en la mayor empresa de distribución de dispositivos médicos de China.

Además de buscar activamente inversionistas estratégicos, Sinopharm Group también invierte en empresas de propiedad privada con un fuerte potencial de crecimiento, realizado una 'fusión' proactiva de capital de propiedad del estado con empresas de propiedad privada. En 2013, el Grupo Sinopharm invirtió en una empresa de propiedad privada y pasó a ser el principal accionista de China Traditional Chinese Medicine (cuyo nombre cambió a “Chinese Traditional Medicine”), una compañía que figura en la bolsa de Hong Kong. Chinese Traditional Medicine pasó de ser una compañía privada a una compañía de propiedad mixta con capital estatal, los accionistas privados originales y fondos públicos. Como operación de capital y plataforma de desarrollo para el sector de medicina china, la división reorganizada de medicina china tradicional implementó fusiones y adquisiciones de empresas famosas de medicina tradicional china, como Tongjitang Pharmaceutical y Tianjiang Pharmaceutical en 2013. Desde 2012, antes de la reorganización, hasta 2016, tras 4 años de reorganización, la tasa de crecimiento anual total de los activos de Chinese Traditional Medicine alcanzó el 82,01% y la tasa anual de crecimiento compuesto del ingreso operativo fue del 58,63%. El valor de las acciones tanto de propiedad del estado como no públicas aumentó significativamente.

*continúa en la página 3*

## Sinopharm(cont.)...

Al promover la propiedad mixta, Sinopharm Group ha podido emplear cientos de miles de millones de recursos de capital social y magnificar significativamente la función del capital de propiedad del estado. Al mismo tiempo en que mantuvo e incrementó sus activos de propiedad del estado, Sinopharm Group impulsó el desarrollo del capital social, la promoción de la consolidación industrial y el ajuste estructural de la industria farmacéutica. Sinopharm Group sigue integrando recursos industriales mediante la propiedad mixta y capital operativo. También estableció una red de distribución nacional de productos farmacéuticos y equipamiento médico conjuntamente con empresas de propiedad privada. Este proceso, como se señala en este artículo, “optimizó las existencias del mercado, redujo la competencia despiadada y aumentó sustancialmente la concentración de la industria”.

## Noticias (cont.)...

Roche posee actualmente el 12,6% de Flatiron, una compañía privada de tecnología y servicios para la atención de la salud. Se espera que la transacción se finalice en la primera mitad de 2018.

♦ **Albertson’s Inc.** se hará cargo de las farmacias **Rite Aid** restantes no adquiridas por **Walgreens Boots Alliance**. Ello creará una operación combinada que según se cree pasará a ser la 4ª mayor operadora de farmacias minoristas en Estados Unidos. Según cifras emitidas por Rite Aid y Albertson’s, las operaciones minoristas combinadas de la compañía generarán más de US\$16.000 millones en ventas de productos farmacéuticos. Si el trato se cierra, creará una red de 4.345 farmacias, la mayoría de ellas en la costa oeste de EE UU.

*(Sources: Company Press Releases, Digital Journal, Drug Store News, and World Pharma News)*