

## Walmart v. Amazon v. CVS/Aetna en el mercado de atención de la salud de EE UU

*(Fuentes: Artículos redactados por Bertha Coombs, una reportera de CNBC)*

Walmart, el mayor empleador de EE UU, está tratando de rediseñar la manera en que funciona el mercado de atención de la salud en EE UU. Es una de las pocas compañías que tienen el poder de lograrlo, según CNBC.

El mayorista está en conversaciones iniciales con Humana sobre reforzar su asociación, lo que también podría implicar la adquisición de la compañía de seguros, dijeron a CNBC fuentes familiarizadas con la situación. Para Walmart, la adquisición de Humana sería sumamente costosa, ante el hecho de que la compañía de seguros de salud fue valorada recientemente en US\$37.000 millones, La adquisición fallida de Aetna de Humana en 2015 estuvo valorada en US\$54.000 millones. “Humana es un bien potencialmente atractivo para Walmart, que desea diversificar sus ingresos”, escribió en un informe reciente el analista de seguros de salud Cantor Fitzgerald, señalando que el minorista y la aseguradora ya están asociadas en un plan Medicare de medicamentos de receta cuya marca comparten.

Walmart también inició conversaciones de adquisición con la compañía incipiente de compra de productos farmacéuticos en línea PillPack, por menos de US\$1.000 millones. Las conversaciones están en etapas iniciales, pero indican una visión ambiciosa de ofrecer servicios e incluso asumir riesgos de una gran población de pacientes que incluye estadounidenses de bajos ingresos y de edad avanzada.

Las movidas de Walmart surgen pocas semanas después de que tres megaempresas, Amazon, Berkshire Hathaway y J.P. Morgan, anunciaron planes conjuntos para mejorar la experiencia de atención de la salud de sus 1,3 millones de empleados. Walmart emplea 2,3 millones de personas y llega a millones de estadounidenses mediante sus ventas en línea y en tiendas minoristas de todo tipo de mercancías, desde alimentos hasta medicamentos de receta.

“Todos en el país están diciendo que Amazon y sus asociados están cambiando el panorama de los grandes empleadores autoasegurados”, dijo Trevor Price, CEO de la compañía de servicios de atención de la salud Oxeon Partners, que sigue muy de cerca a Walmart. “Pero la compañía con la mayor oportunidad de cambiar el panorama de la atención de la salud, dado el número de estadounidenses que pasan semanalmente por sus puertas, es Walmart”.

Los empleados y los clientes de Walmart provienen de todos los grupos demográficos, incluyendo las poblaciones de bajos ingresos que representan la gran mayoría de los costos de atención de la salud del país. Eso brinda a Walmart la posibilidad de tener un impacto real.

Walmart tiene acceso al consumo de alimentos, a datos médicos y a patrones de estadounidenses de todas las clases sociales. Para

*continúa en la página 2*

## Noticias Resumidas. . .

- ♦ **Takeda Pharmaceutical** (de Japón) está considerando adquirir **Shire Plc.**, una empresa que figura en la bolsa de Londres. En una declaración, Takeda manifestó que está “considerando la posibilidad de realizar una oferta a Shire por la empresa”. Las conversaciones están en etapas preliminares y al 28 de marzo la junta directiva de Shire todavía no había sido contactada. La probable motivación de Takeda para la adquisición es expandir sus áreas principales de oncología, gastroenterología y neurociencia.

- ♦ El fabricante estadounidense de productos farmacéuticos **Mylan** adquirirá derechos de comercialización mundiales de GA Depot del fabricante de medicamentos israelí **Mapi Pharma**, un producto de acetato de glatiramer de larga duración empleado en el tratamiento de la esclerosis múltiple en relapso y remisión. El presidente de Mylan, Rajiv Malik, comentó, “Mejorar las vidas de los pacientes de EM en el mundo entero es uno de los objetivos principales de Mylan. Reconocemos que el acceso fácil a medicación es algo muy importantes para los pacientes de EM y creemos que cuando se apruebe, GA Depot proporcionará una opción de tratamiento importante y bienvenida”. Se calcula que cerca 2,3 millones de personas padecen de EM en el mundo.

- ♦ **Zuellig Group** adquirió el 20 por ciento de la participación de **Temask Holdings** en el distribuidor asiático de medicamentos **Zuellig Pharma**. Zuellig Group, un accionista mayoritario de Zuellig Pharma, anunció la adquisición, dando fin a la inversión de una década de antigüedad del fondo singapurense. “La

## Una instantánea del mercado farmacéutico japonés

*(Fuentes: Pharma Japan; datos proporcionados por mayoristas de medicamentos que tienen contratos con Encise, una filial de Crecon Research & Consulting; la empresa de investigación de mercado Fuji Keizai; datos de IQVIA)*

En Japón, las ventas de medicamentos éticos ascendieron a 9.910 millones de yenes en el ejercicio fiscal 2017 (de abril de 2017 a marzo de 2018) teniendo en consideración los precios del Instituto Nacional de la Salud, lo que representa un aumento del 0,97% frente al año anterior, según datos preliminares en un informe mensual emitido por la empresa de investigación Encise.

En marzo, las ventas de medicamentos éticos ascendieron a la cantidad preliminar de 806.000 millones de yenes, lo que representa una reducción interanual del 4,9%. El medicamento Mavret, de AbbVie, contra la hepatitis C fue el de mayor venta, con 14.500 millones de yenes, seguido por el inhibidor de la proteína PD-1 Opdivo, de Ono Pharmaceutical, con 9.700 millones de yenes y el medicamento de gran venta Avastin, de Chugai Pharmaceutical, para el tratamiento del cáncer, con 8.900 millones de yenes. Por compañía, Takeda Pharmaceutical tuvo las mayores ventas en marzo, de 52.200 millones de yenes, seguida

*continúa en la página 2*

## Walmart (cont.) . . .

atender a estos grupos diversos, Walmart ha estado incrementando sus ofertas de productos para la atención de la salud, desde productos farmacéuticos hasta la prestación de servicios médicos, todo centrado en la asequibilidad. La compañía ofrece una lista de medicamentos de receta que vende por US\$4 sin requerir seguro. Según la compañía, desde su inicio en 2006 ese servicio ahorró más de US\$3.000 millones a sus clientes.

A lo largo de los años Walmart intentó reforzar esos servicios ofreciendo acceso a atención médica, con resultados mixtos. El año pasado empezó a ofrecer servicios de análisis de laboratorio en algunas ubicaciones en Texas y la Florida, y además instaló clínicas de atención primaria que funcionan en tiendas Walmart. Para sus empleados con necesidades complejas, como intervenciones quirúrgicas de alto riesgo, la compañía ha estado añadiendo instituciones como la Clínica Mayo a su red en un programa llamado “Centros de Excelencia”.

Una discrepancia, según lo señala Price, de Oxeon, es que el modelo de negocios de Walmart se basa en vender todo lo que desean los consumidores, incluyendo productos poco saludables como alimentos procesados y cigarrillos. Eso estaría en conflicto con una mayor penetración en los servicios de atención de la salud. A diferencia de ello, CVS Health – una cadena de farmacias minoristas y de servicios de gestión de prestaciones farmacéuticas –, junto con otros proveedores de servicios de atención de la salud, dejó de vender cigarrillos como parte de su transformación en una compañía centrada en la atención de la salud. El año pasado CVS anunció planes de adquirir la compañía de seguros Aetna por US\$69.000 millones. CVS tiene 9.800 farmacia, su servicio de gestión de prestaciones farmacéuticas atiende a 94 millones de miembros de planes y cuenta con 1.100 clínicas Minute en sus farmacias.

De todos modos, en un momento en que Walmart está invirtiendo más en su división de alimentos, tiene la oportunidad de unir su creciente concentración en ambas industrias. Los expertos en atención de la salud concuerdan en que Walmart es una empresa a la que se debe prestar atención. “Aparte de los medicamentos especializados, Walmart es calladamente la farmacia más asequible del país”, dijo Thomas Cassels, un investigador y asesor del sector, “y al contratar directamente con proveedores de todo el país también está en vías de ofrecer los servicios médicos más asequibles”.

## farmacéutico japonés (cont.) . . .

por Daiichi Sankyo con 47.000 millones de yenes y Chugai con 36.100 millones de yenes.

Se espera que el mercado japonés de genéricos ascienda a 1,223.300 millones de yenes, teniendo en consideración los envíos de fabricantes de medicamentos, lo que representa un aumento del 26,9% frente a los 964.000 millones de yenes proyectados para 2017. Según la compañía de investigación de mercado Fuji Keizai, las ventas de biosimilares ascenderán a 65.000 millones de yenes.

Los incentivos de reembolso para los profesionales de la salud que cambian a genéricos, que fueron aumentados en la revisión de precios del ejercicio fiscal 2018, así como otras medidas, aumentarán la expansión del mercado de genéricos en Japón, dijo Fuji Keizai. Se proyecta que en 2017, el mercado de versiones genéricas de medicamentos para la hipertensión ascienda a 143.300

millones de y el de los tratamientos del tracto digestivo superior a 91.000 millones de yenes. Es probable que estas cifras asciendan a 206.300 millones de yenes y a 94.200 millones de yenes en 2021, respectivamente. En el espacio de la hipertensión, Fuji Keizai predice aumentos significativos de las versiones genéricas de Olmetec y Micardis, así como en el ámbito del tratamiento de las afecciones del tracto digestivo superior. La entrada anticipada al mercado de la versión genérica de Nexium, alrededor de 2020, será una catalizadora de la expansión de genéricos en el mercado, dijo.

Entretanto, se proyectan 160.500 millones de yenes para el mercado de genéricos autorizados, cuyas expectativas se habían fijado en 72.700 millones de yenes. En el mercado de biosimilares, el primer biosimilar de Rituxan salió a la venta en Japón en enero. Ante la aprobación ya concedida a los primeros biosimilares de Enbrel y de Herceptin en enero y en marzo, respectivamente, Fuji Keizai espera que se lancen en 2018.

Entre octubre y diciembre de 2017, la tasa de uso de genéricos en Japón se mantuvo en un 68,9% en cuanto a volumen, un 0,1 punto porcentual frente al trimestre anterior, según la Asociación de Medicamentos Genéricos de Japón, (abreviada en inglés como JGA). La tasa de uso de genéricos representa la proporción de genéricos frente a todos los medicamentos listados, excluyendo productos sin sustitutos genéricos. La cifra trimestral se calculó empleando datos de IQVIA y de las principales compañías miembros de la JGA.

## McKesson toma otra medida proactiva contra la epidemia de opioides

(Fuentes: McKesson y un artículo de Michael Johnsen publicado en *Drug Store News*)

McKesson ofreció donar US\$100 millones para combatir la epidemia de opioides en EE UU mediante la formación de una fundación dedicada a abordar la crisis.

“A nosotros en McKesson nos preocupa profundamente el impacto que la epidemia de opioides está teniendo sobre las familias y las comunidades de toda nuestra nación. Es por eso que estamos tomando nuevas medidas para combatir la epidemia”, dijo John Hammergren, presidente de la junta directiva y CEO de McKesson. “Estas nuevas iniciativas proporcionarán fondos adicionales para combatir el abuso y las recetas médicas excesivas, así como para incrementar la instrucción de médicos y pacientes. Creemos que nuestra inversión y nuestros actos continuos podrán tener un impacto positivo, especialmente si se realizan en asociación con otros participantes en el sector de la atención de la salud, así como con funcionarios, administradores y reguladores gubernamentales”.

Se espera que la nueva organización sin ánimo de lucro se concentre en la instrucción de pacientes, cuidadores y proveedores, en abordar temas importantes de políticas e incrementar el acceso a tratamientos que salvan vidas, tales como a medicamentos que revierten los efectos de las sobredosis de opioides. El trabajo de la Fundación estará supervisado por una junta compuesta por una mayoría de directores externos, incluyendo expertos en atención de la salud y en el tema. Los detalles sobre el liderazgo, las prioridades estratégicas y los criterios para las donaciones se anunciarán en los próximos meses. Esta nueva fundación es aparte

*continúa en la página 3*

## McKesson (cont.). . .

de la fundación sin ánimo de lucro existente de McKesson, que se concentra especialmente en fomentar una mejor atención de los pacientes de cáncer.

McKesson indicó seis puntos principales que moldearán la labor de la Fundación con farmacias, formuladores de políticas, recetadores y fabricantes.

1) *Acelerar la creación de un sistema nacional de alerta de seguridad de medicamentos de receta.* Para identificar pacientes en riesgo de consumo excesivo, abuso, adicción o uso indebido de opioides, la Fundación invertirá en el desarrollo de un sistema nacional que empleará información de medicamentos de receta para proporcionar alertas en tiempo real a farmacéuticos y finalmente a profesionales de la salud que los receten, que indique las instancias en que se requiera obtener más información sobre el paciente antes de dispensarle opioides.

2) *Facilitar la emisión de recetas electrónicas.* Para reducir el número de recetas médicas fraudulentas o falsificadas, durante 2019 McKesson dejará de vender opioides a clientes que no puedan aceptar recetas electrónicas de sustancias reguladas y asistirá a los clientes de esa índole que necesiten asistencia para realizar esa transición. McKesson sigue abogando que el Congreso requiera que los opioides se receten electrónicamente;

3) *Apoyar empaquetado con dosis limitadas.* Para facilitar que los médicos receten y que los farmacéuticos dispensen en dosis menores, así como para reducir el volumen de productos sin usarse, en el año en curso la Fundación se unirá proactivamente a todos sus fabricantes de opioides asociados para elaborar planes de empaquetado con dosis limitadas;

4) *Distribución acelerada de nuevos calmantes del dolor no opioides.* Con el fin de mejorar el acceso a medicamentos, la Fundación trabajará con fabricantes asociados para facilitar la disponibilidad inmediata en todo el país de calmantes del dolor no opioides ni bien los apruebe la Dirección de Alimentos y Fármacos; y,

5) *Proporcionar capacitación gratuita a farmacéuticos sobre los medicamentos que revierten los efectos de las sobredosis.* La Fundación ofrecerá a los farmacéuticos capacitación gratuita a cargo de expertos médicos independientes sobre cómo administrar medicamentos como naloxona.

Además, la Fundación redactará y pondrá a disposición de los interesados un informe anual sobre el progreso de estas iniciativas de la Fundación con el fin de compartir con el público lo que se aprendió y determinó.

## Miembros de la IFPW se reunieron en la Ciudad de Nueva York para la Mesa Redonda de CEOs de 2018

La Mesa Redonda de CEOs de 2018 se celebró en el Pierre, un hotel situado en el centro de Manhattan con vista al Central Park. En ella miembros de la IFPW mayoristas y fabricantes se reunieron para obtener perspectivas oportunas y perspicaces de líderes de la industria farmacéutica.

Los asistentes acudieron a una recepción de bienvenida y cena en la noche del 9 de abril, en la que se renovaron amistades y se formaron nuevas conexiones de negocios. Los invitados disfrutaron una cena de dos platos y postre en el Salón Wedgewood del Hotel Pierre tras una cálida bienvenida y comentarios de apertura del

presidente de la IFPW, Steve Collis, presidente de la junta directiva, presidente y CEO de AmerisourceBergen Corporation.)

La sesión de la mañana siguiente fue iniciada por el presidente de la IFPW Mark Parrish, seguida por un día completo de presentaciones y discusiones sobre una amplia variedad de temas. Los favoritos perennes Doug Long (vicepresidente de Relaciones Industriales) y Per Troein (vicepresidente de Alianzas Estratégicas de IQVIA (anteriormente QuintilesIMS) analizaron en detalle el estado actual del mercado mundial de distribución mayorista, así como la dirección del mercado en los próximos varios años. Robert Stewart, CEO de Amneal Pharmaceuticals, realizó una presentación reflexiva de sus perspectivas de la relación entre fabricantes y mayoristas, y el Sr. Ken Suzuki (vicepresidente de la junta directiva de la IFPW y presidente de la junta directiva de VITAL-NET Inc.), Rafael Teixeira, vicepresidente y gerente general de Operaciones en Brasil del Grupo de Especialidades de Profarma/AmerisourceBergen, hablaron en detalle sobre el mercado de distribución en Asia y América Latina.

Después del almuerzo, Andrew Forman y Todd Skrinar, de EY, hablaron sobre el enorme efecto de los Grandes Datos sobre la industria farmacéutica y lo que se podrá esperar de esos efectos en el futuro. El día finalizó con un panel de discusión detallada sobre los medicamentos especializados y los biosimilares, un seguimiento a una conversación sobre el mismo tema en la Mesa Redonda de CEOs de 2016. Los panelistas fueron Mostafa Kamal, CEO de MagellanRx Management, Nitin Sahney, CEO de Pharmacord, Doug Tsao, analista del Sector de Atención de la Salud de Barclays, Rick Lozano, vicepresidente de Biosimilares y Desarrollo Comercial Integrado de AmerisourceBergen y Per Troein, de IQVIA. El moderador del panel fue Doug Long, de IQVIA. Después de una animada sesión de preguntas y respuestas, Mark Parrish, presidente de la IFPW clausuró la reunión.

La IFPW y su personal desean agradecer personalmente a todos los atareados oradores que dedicaron tiempo a hablar en la reunión de este año.

La Mesa Redonda de la IFPW del año que viene se volverá a realizar en el Hotel Corinthia de Londres. Las fechas exactas se publicarán próximamente, así que presten atención a la notificación “reserve la fecha” en su correspondencia electrónica.

## Noticias (cont.)...

consolidación del interés de **Zuellig Group** en Zuellig Pharma reconoce la dedicación de la administración a la estrategia de Zuellig Pharma y no resultará en ningún cambio en la administración ni en la dedicación excepcional y prolongada de Zuellig Pharma a sus clientes”, expresó el grupo. Los detalles financieros de la adquisición no han sido revelados.

♦ *ExpressCoverage*, una nueva plataforma resultante de la asociación de **McKesson Specialty Health** (una división de **McKesson Corporation**) y **CoverMyMeds** (parte de **McKesson Rx Technology Solutions**) ya está en funcionamiento. La plataforma conecta pacientes, proveedores, pagadores y la industria de ciencias biológicas en un esfuerzo para facilitar el acceso de los pacientes a medicamentos e incrementar el cumplimiento con miras a que este sistema de apoyo unificado reduzca el abandono de los medicamentos con la consiguiente obtención de mejores resultados.

(Fuentes: Comunicados de prensa de las compañías, *DealStreetAsia*, *Drug Store News*, *Pharma Japan*)