

La influencia del Internet de las Cosas sobre el futuro de la cadena de suministro

En nuestro mundo rápidamente cambiante, es bastante común hablar sobre el Internet de las Cosas (Internet of Things, IoT). El concepto del IoT, anteriormente relegado a los expertos en tecnología, se sigue expandiendo de maneras inesperadas, y se proyecta que alcanzará los US\$745.000 millones, lo que representa un aumento anual de cerca de US\$100 millones.

El gasto prioritario se inclina hacia las empresas que buscan mejorar su eficiencia operativa, así como hacia nuevas oportunidades de obtener ingresos. Incrementar la demanda también hace que sea necesario encontrar maneras de respaldar ecosistemas en crecimiento de más de 4.500 desarrolladores de tecnología IoT alrededor del mundo.

Una de las mayores oportunidades para las compañías está en la cadena de suministro mejorada por la tecnología IoT, que al conectar artículos, activos y gente hace que las compañías mejoren la eficiencia de sus cadenas de suministro y obtengan nuevas fuentes de ingresos.

Las cadenas de suministro realzadas por la IoT están impulsadas por tres capacidades mejoradas que emanan de la integración de objetos y dispositivos a una red con conexiones múltiples:

Monitoreo mejorado de la condición del activo. Las soluciones IoT pueden incorporar elementos detallados de la condición precisa de las existencias mediante el empleo de sensores inteligentes capaces de monitorear cualquier objeto. Al informar tanto los aspectos físicos, como el deterioro o el empaquetado dañado, así como las condiciones ambientales (incluyendo humedad, temperatura y acidez), las compañías pueden contar con un panorama general del estado de las existencias en sus depósitos y después de su despliegue. Es posible detectar otros problemas en tránsito, como derramamientos, movimientos inusuales e incluso del medio de transporte. Este nivel de visibilidad trata uno de los mayores retos del mantenimiento de la cadena de suministro: asegurar que el producto llegue intacto y en buen estado.

Mejor rastreo de la ubicación de activos. Los sistemas IoT también pueden rastrear la ubicación de los productos durante todo el proceso. Esta capacidad asegura que las existencias y los envíos extraviados sean algo del pasado. El impacto es todavía más significativo a medida que la cadena de suministro crece, al conectar todos los vehículos de transporte y el equipamiento.

Además, la tecnología IoT puede proporcionar una descripción general de la flota, con el consiguiente control más estricto del movimiento de los productos. Ello ayudará a las compañías a evitar complicaciones como embotellamientos de tránsito y mal tiempo, y simultáneamente a mejorar la planificación de rutas y medios de transporte. También permite establecer envíos con paradas múltiples y garantizar la disponibilidad de productos con plazos de entrega mínimos.

Analíticos avanzados. El volumen sin precedente de datos que

continúa en la página 2

Noticias Resumidas. . .

- ♦ El mayorista y distribuidor estadounidense **AmerisourceBergen** (ABC) indicó ganancias por acción de US\$1,76 en el cuarto trimestre de su ejercicio fiscal de 2019, sobrepasando las expectativas de los analistas. Los ingresos de la división farmacéutica ascendieron a US\$43.530 millones, lo que representa un aumento interanual del 4,7%. El ingreso operativo interanual ascendió a US\$411,7 millones, o sea un aumento del 4,9%. Las divisiones ABC's Consulting Services, World Courier y MWI Veterinary Supply sumaron US\$1.730 millones, un aumento interanual del 8,6%. La compañía atribuyó este crecimiento a sus actividades en Canadá y a su división comercial MWI.

- ♦ **McKesson Corporation** anunció ganancias con ingresos de US\$55.730 millones en el trimestre finalizado en junio de 2019, lo que representa un aumento interanual del 6%. "El ejercicio fiscal 2020 de McKesson ha tenido un comienzo sólido y nuestras ganancias en el primer trimestre excedieron nuestras expectativas", dijo *Brian Tyler* el CEO de la compañía. "Basándonos en los buenos resultados de nuestro primer trimestre y en nuestra confianza en el año completo, estamos aumentando nuestra gama de orientación anterior para el ejercicio fiscal 2020 y ahora esperamos ganancias ajustadas por acción diluida de entre \$14.00 y \$14.60".

- ♦ El mayorista japonés **Medipal Holdings** anunció que

continúa en la página 2

Upjohn, de Pfizer, y Mylan crean un nuevo campeón de la salud mundial

(Fuentes: Un artículo redactado por Jessica Merrill para Scrip y un artículo redactado por Angus Liu para FiercePharma)

Pfizer Inc. y Mylan están a punto de agitar el mundo de los genéricos con su anuncio de que Mylan se fusionará con Upjohn, la división de Pfizer de medicamentos de marca fuera de patente y genéricos. La fusión establecerá la mayor compañía de genéricos del mundo según sus ingresos consolidados (sobrepasando a Teva Pharmaceuticals, el líder actual), con ingresos proforma esperados para 2020 de entre US\$19.000 y US\$20.000 millones.

Teva pasó a ocupar su puesto actual con la adquisición de la división de genéricos de Allergan PLC por la bonita suma de US\$40.000 millones. Desgraciadamente para Teva, la fusión no culminó como lo esperaba y en la actualidad proyecta ventas planas o ligeramente mayores para 2019.

La junta directiva de Mylan ha estado realizando una revisión estratégica del ejercicio fiscal del año pasado de la empresa y Pfizer ha estado explorando la posibilidad de dejar sus divisiones de innovación y genéricos desde el vencimiento de la patente de Lipitor, su medicamento de gran venta, en 2011. Y si bien el anuncio no sorprendió a los analistas de la industria, surgen interrogantes sobre si la nueva compañía podrá crecer a largo plazo.

La nueva compañía funcionará con un nuevo nombre, que se anunciará cuando finalice la fusión y estará encabezada por Michael Goettler, el CEO de Upjohn. El presidente actual de la junta directiva

continúa en la página 2

La influencia del Internet (cont.). . .

generan los sistemas IoT proporciona a las compañías detalles específicos de las operaciones empleando analíticos avanzados. El monitoreo en tiempo real está acompañado por oportunidades de contar con analíticos preventivos, algo que no solo hace que las compañías puedan tomar decisiones más informadas que empleando métodos manuales, sino que esta información también se puede acceder más rápidamente, con el considerable acortamiento de los ciclos de las cadenas de suministro.

Uno de los mayores beneficios de la tecnología IoT es un mayor control de calidad, que incluye deterioro y fraude, ambos de gran importancia para los administradores de cadenas de suministro. Cerca del 30% de las cargas perecederas se destruyen en el proceso de tránsito, mayormente por mala regulación de temperaturas y condiciones de almacenamiento deficientes. El monitoreo constante que permite la tecnología IoT-avisa al personal correspondiente en el momento en que ocurren alteraciones en alguna de estas condiciones.

Asimismo, los grandes depósitos han estado luchando desde hace largo tiempo con limitaciones de visibilidad que se manifiestan en productos robados o mal colocados. Además de erradicar este problema serio, la IoT brinda la oportunidad de optimizar los plazos de producción. Con una imagen clara de las existencias, las compañías pueden cumplir con los pedidos sin dificultad. Cuando un pedido sale del depósito, es posible monitorear las condiciones durante el transporte a fin de predecir y prevenir problemas a menudo relacionados con el proceso de logística. También pueden alertar a los clientes con esta información, con la consiguiente mayor transparencia de la cadena de suministro.

Todo esto es parte del beneficio más extenso de entender mejor las relaciones con los vendedores e identificar los que no son rentables. Ello crea incentivos para que las compañías presten más atención a la manera en que los vendedores manejan los productos que se envían a los clientes.

La tecnología IoT hace que lo invisible sea visible al transformar las cadenas de suministro para que sean más eficientes, cortas y transparentes. También sirve como un trampolín para las innovaciones y el desarrollo futuros, como automatización, y además ofrece oportunidades para generar enfoques creativos y conexiones más estrechas con los clientes.

Pfizer (cont.). . .

de Mylan, Robert Coury, se desempeñará como presidente ejecutivo de la nueva compañía y el presidente de Mylan, Rajiv Malik, será su presidente. Heather Bresch, CEO desde hace largo tiempo, dejará la compañía al cierre del trato y el nuevo equipo administrativo iniciará una búsqueda de un nuevo director financiero.

Las actividades comerciales actuales de Mylan incluyen versiones de marca y genérica de EpiPen, una pequeña división de medicamentos de molécula pequeña, una cartera de genéricos inyectables y de biosimilares -- incluyendo Fulphila --, un biosimilar de Neulasta (pegfilgrastim) y Wixela Inhub, una versión genérica de Advair (salmeterol/fluticasone). Mylan mantiene su mayor presencia en EE UU y en Europa. La huella combinada estará mucho más equilibrada y permitirá absorber la volatilidad de mercados específicos, según Goettler. Cerca del 55% de los ingresos combinados provendrán de América del Norte y de Europa, y un 45% de mercados asiáticos y emergentes.

“Combinar Mylan con Upjohn nos da la oportunidad única de crear algo completamente diferente en una compañía farmacéutica con un perfil financiero realmente diferente que no se correlaciona con ninguno de sus pares de la industria farmacéutica”, expresó Goettler.

Cuando Upjohn pase a Mylan, Pfizer tendrá otros US\$12.000 millones en sus cofres. También podrá concentrarse más en la innovación, algo que la compañía necesita. ¿Significará esto que Pfizer volverá a entrar al ámbito de las fusiones y adquisiciones?

Según el CEO de Pfizer, Albert Bourla, la respuesta breve es que no, pero con una salvedad. “Nunca diremos nunca”, dijo Bourla durante una conferencia con analistas de la industria. “Todavía no veo la necesidad de hacer un gran trato en este momento”, añadió, “porque lo único que puede hacer eso es crear perturbaciones”. Esto fue una reiteración de sus palabras durante la conferencia de analistas sobre el tercer trimestre de Pfizer de 2018, celebrada en octubre de ese año. Y si bien la adquisición por parte de Pfizer de Array Pharmaceuticals se considera como de gran escala, no es de ninguna manera una megafusión.

Bourla dijo que el nuevo Pfizer será “una compañía de menor tamaño, más centrada en la ciencia y concentrada en generar productos farmacéuticos innovadores”.

Sin los genéricos y la carga del vencimiento de la patente de Lyrica, Pfizer ahora espera que su crecimiento en los próximos cinco años será de la parte superior de un dígito, ajustado al riesgo y no basado en fusiones y adquisiciones.

“Nuestra cartera de productos y de productos en ciernes moverá la aguja con mayor facilidad en términos de impacto de crecimiento dado el menor tamaño, lo que también hará que el crecimiento sea más sostenible”, dijo Bourla.

Noticias (cont.). . .

lanzará una recompra de acciones después de que su principal tenedor de acciones, **Takeda Pharmaceutical**, ofreció ceder su parte del 5,12% de la compañía. Medipal recomprará 12,5 millones de acciones mediante una oferta pública que durará desde el 1º hasta el 29 de agosto. En la actualidad Takeda posee 11,4 millones de acciones. Medipal dijo que la asociación favorable de las dos compañías continuará incluso después de que la parte de propiedad de Takeda se reduzca.

- ♦ **Exact Sciences** anunció que adquirirá **Genomic Health** en un trato valorado en US\$2.800 millones (en dinero en efectivo y acciones). El trato creará una compañía de diagnósticos con un mínimo de ingresos anuales de US\$1.600 millones para fines de 2020. Las áreas de concentración incluyen la prueba de ADN Colorguard de Exact Science para la detección del cáncer colorrectal y los ensayos Oncotype DX de Genomic Health para la detección de los cánceres de mama y de próstata, que colectivamente representan el 40% de todos los casos nuevos de tumores sólidos.

- ♦ **Cardinal Health** informó que sus recaudaciones correspondientes el cuarto trimestre de 2019 ascendieron a US\$37.400 millones, un aumento del 6% frente al año anterior. Las ganancias GAAP de operaciones fueron de US\$307 millones y las ganancias no GAAP de operaciones fueron de US\$507 millones en el trimestre. Las recaudaciones del año completo aumentaron un 6%, a US\$145.500 millones. “El cuarto trimestre culminó un año de progreso para Cardinal Health”, dijo Mike Kaufmann, CEO de Cardinal Health. “En el ejercicio fiscal de 2019 cumplimos con nuestros cometidos generales y avanzamos mucho en iniciativas clave que nos colocan en posición de crecimiento en un medio de atención de la salud en evolución. Si bien nos queda trabajo por hacer, esperamos construir sobre estos cimientos en el año entrante y seguir realzando el valor que proporcionamos a nuestros clientes y a sus pacientes”.

(Fuentes: BioPharma Dive, comunicados de prensa de las compañías, Drug Store News, Fierce Biotech, Pharma Japan, Scrip y Yahoo Finance)