

Según KPMG, el modelo de negocios del sector farmacéutico debe cambiar con sentido

(Fuente: Un artículo redactado por Lynne Taylor y publicado por PharmaTimes y KPMG)

KPMG dice que las compañías farmacéuticas tienen que dejar de dirigirse a los pacientes de labios para afuera y cambiar fundamentalmente sus modelos de negocios para poder cumplir con la creciente demanda mundial y simultáneamente mejorar los resultados de sus productos.

El retorno del gasto del sector en investigación y desarrollo de la industria bajó en los últimos 20 años de un promedio del 20% al 10%, según lo demuestra la investigación reciente de la firma de asesoramiento. Junto con el bajón de la relación precio-ganancia en toda la industria, esto explica el motivo por el que los inversionistas están atribuyendo menos valor a los productos en ciernes de las compañías, dice. “El modelo farmacéutico que ha impulsado la industria farmacéutica en las últimas varias décadas está dando señales de fatiga: los costos están subiendo vertiginosamente, hay menos grandes innovaciones, la competencia es intensa y el crecimiento de las ventas está disminuyendo”, comenta Chris Stirling, jefe mundial de la división de ciencias biológicas de KPMG. “El modelo actual de la industria no pone al paciente en el centro de su proceso de toma de decisiones. En lugar de ello las decisiones están impulsadas por la creación de productos de gran venta, que a su vez se espera que produzcan enormes ganancias para a su vez rendir enormes beneficios a los accionistas. Ese enfoque exige que la concentración principal esté en los productos y a menudo deja al paciente en segundo plano”, expresa.

Un estudio reciente publicado en el *New England Journal of Medicine* indicó que más de la mitad de los fármacos aprobados en los últimos 10 años recibieron aprobación sin haber demostrado ningún beneficio tangible para los pacientes. Como reacción a ello, Alemania instituyó reglamentaciones que estipulan que sólo se aprobarán y pagarán los tratamientos que demuestren que realmente mejoran el estado de salud de los pacientes, y se espera que otros gobiernos hagan lo mismo.

La industria debe pasar de un “empuje de productos” a un modelo mucho más orientado hacia el servicio, en el que las nece-

sidades del paciente sean lo más importante. Ello no sólo conducirá a nuevas fuentes de recaudaciones y satisfará las exigencias de los accionistas, sino que también creará una mejor comprensión de los trastornos médicos y permitirá la creación de tratamientos innovadores centrados en el paciente, dijo el Sr. Stirling. “En resumen, tenemos que cambiar de la ‘cadena farmacéutica de valor’ a un nuevo ‘ecosistema de valor’ centrado en el paciente y en el cliente, con otros servicios que giren alrededor de sus necesidades. Algunas compañías ya han empezado a captar esta necesidad y están avanzando en la dirección correcta; por ejemplo, una compañía de ciencias biológicas con la que hablamos está trabajando en un enfoque innovador de la diabetes”, señaló. Esta firma dialogó directamente con los pacientes, para entender la manera en que el trastorno los afecta en todo el ciclo de la enfermedad, y después diseñó un modelo de tratamiento con el aporte de los pacientes. El proyecto piloto resultante proporcionó un conjunto de tratamientos que van más allá de simples dosis de insulina, prestando servicios como mensajes de texto que recuerdan a los pacientes que tomen sus medicamentos y tratamientos para otros aspectos de la enfermedad, como exámenes y pruebas de los ojos.

La colaboración entre firmas también es imperativa, dice KPMG. Iniciativas como “compartir datos” de ensayos clínicos entre organizaciones, en las que un tercero independiente esté a cargo del manejo de los pedidos, ya están empezando a cobrar impulso, mientras que la investigación y desarrollo abierta se está ensayando en la India para acelerar los descubrimientos para el tratamiento de enfermedades como la tuberculosis, la malaria y el VIH. “Si bien las exigencias de atención de la salud son mayores que nunca, también estamos en una edad de oro de descubrimiento”, dice el Sr. Stirling. “Para aprovechar al máximo su potencial, la industria farmacéutica debe innovar para crear nuevos modelos de negocios y encontrar mejores maneras de colaborar en todo el ecosistema de la atención de la salud, siempre poniendo al paciente en el centro de todo lo que hace”, concluye.

Realineamientos significativos en la industria

(Fuentes: Dos artículos redactados por Selina McKee y publicados por PharmaTimes, Reuters y USA Today)

Novartis y GlaxoSmithKline firmaron un acuerdo de miles de millones de dólares para intercambiar activos y formar una nueva empresa conjunta de productos de consumo para la atención de la salud; Lilly está en vías de adquirir la división veterinaria de Novartis; Pfizer ofreció informalmente una cantidad para adquirir AstraZeneca; Valeant Pharmaceuticals está ofreciendo US\$45.000 millones a Allergan, el fabricante de Botox.

El diario británico *The Sunday Times* dijo que Pfizer había ofrecido informalmente cerca de US\$101.000 millones para adquirir AstraZeneca. Sin embargo, según fuentes no nombradas por el diario – tanto de la banca como del sector de farmacia – la oferta fue rechazada de plano por AZ y las conversaciones han quedado suspendidas.

Se dice que AZ preferirá redistribuir el equivalente a US\$70.000 millones en moneda extranjera en vez de repatriarlos a EE UU y enfrentar una cuenta de impuestos monumental, señala el diario, y que AZ podría ser una propuesta atractiva gracias a su respetable cartera de medicamentos en ciernes, especialmente aquellos en el campo de la inmunología del cáncer. Sin embargo, las ventas de AZ están mermando y “podrían deteriorarse de manera masiva alrededor de 2020, cuando varios de sus productos perderán la protección de patentes”, dijo – según se comenta – Mark Schoenebaum, un analista del Grupo ISI a un cliente. Si Pfizer sigue cortejando a AZ, el cortejo podría culminar en la mayor fusión de la historia del rubro, sobrepasando la adquisición de Pfizer de Warner-Lambert

(continúa en la página 2)

Realineamientos...(cont.)

en 2000, que según Bloomberg es la mayor hasta la fecha. Ambas empresas se han negado a comentar al respecto.

En un acuerdo entre Novartis y GSK, GSK está vendiendo a Novartis su cartera de fármacos para el tratamiento del cáncer por hasta US\$16.000 millones (US\$14.500 millones por adelantado y US\$1.500 millones cuando se alcancen ciertos hitos) y está comprando la división de vacunas del gigante suizo por hasta US\$7.100 millones (US\$5.250 por adelantado y US\$1.800 millones cuando se alcancen ciertos hitos), excluyendo la vacuna contra la gripe, para la que la firma inició un proceso de ventas aparte.

Novartis y GSK también acordaron crear “una división de productos de consumo para la atención de la salud de nivel mundial” mediante una empresa conjunta entre la división de productos de venta libre de Novartis y Consumer Healthcare de GSK, dando a Novartis una participación del 36,5% y cuatro de los once puestos de su junta directiva. Aparte de ello, Novartis dijo que está vendiendo su división de productos veterinarios a Lilly por alrededor de US\$4.500 millones, para poder concentrarse mejor en sus divisiones de productos farmacéuticos innovadores, cuidado de los ojos y medicamentos genéricos.

Según el Grupo Novartis, con sede en Basilea, la adquisición de los productos de oncología de GSK reforzará todavía más y expandirá su destacada división de oncología, especialmente en terapias especializadas y moléculas pequeñas, y que además añadirá oportunidades de crecimiento de la cartera combinada. Su escala en el desarrollo de productos oncológicos y su gran capacidad de comercialización crearán el potencial de optimizar el lanzamiento de dos productos de GSK aprobados recientemente para el tratamiento del melanoma metastásico, Tafenlar y Mekinist, dijo, añadiendo que se espera que Votrient ayude a pacientes con carcinoma de células renales.

La venta de la división de vacunas de GSK a Novartis otorgará a Novartis Vaccines la oportunidad de ser parte de “un líder mundial en el segmento de vacunas”. La cartera combinada será especialmente fuerte en los sectores pediátrico y de meningitis.

Además, es posible que la posición de GSK en el mercado refuerce el poder de lanzamiento comercial de Bexsero, la vacuna contra la meningitis B, y GSK tiene el poderío financiero necesario para financiar la expansión de la cartera de vacunas, señaló Novartis.

La empresa conjunta de la división de productos farmacéuticos de venta libre de Novartis y Consumer Healthcare de GSK establecerá un gigante mundial de productos de consumo para la atención de la salud con ventas anuales de alrededor de US\$10.000 millones y puestos de liderazgo en cuatro categorías de productos de venta libre: bienestar, salud oral, nutrición y cuidado de la piel.

GSK expresó que los acuerdos conjuntos incrementarán sus recaudaciones anuales en unos £1.300 millones, to a aproximadamente £26.900 millones (US\$ 2,200 millones - 4,500 millones) (basado en proforma de 2013) y que cambiarán completamente su base de ingresos. Estas recaudaciones se dividirían entre productos farmacéuticos (el 62%), productos de consumo para la atención de la salud (el 24%) y vacunas (el 14%). Se espera que el trato se complete en la primera mitad de 2015, sujeto a aprobaciones regulatorias.

Eli Lilly and Co adquirirá la división veterinaria de Novartis

AG por US\$5.400 millones en efectivo para reforzar y diversificar su división Elanco. Lilly dijo que espera financiar el trato con aproximadamente US\$3.400 millones de su propio capital y un préstamo de US\$2.000 millones. La compañía no reveló ningún otro término financiero del trato. Eli Lilly dijo que la transacción incrementará sus ganancias a partir de 2016, excluyendo los costos de integración.

Desde las perspectivas de los presidentes ejecutivos, “la salud animal sigue ofreciendo oportunidades de crecimiento atractivas a Lilly. Tenemos la intención de quedarnos con Elanco y aprovechar las sinergias considerables entre nuestras divisiones de salud animal y salud humana”, expresó el presidente ejecutivo de Lilly, John Lechleiter.

El presidente ejecutivo de Novartis, Joseph Jiménez dijo que los tratos marcan “un momento de transición” que permitirá que la compañía vuelva a concentrar sus actividades en sus tres puntos más fuertes: medicamentos innovadores, cuidado de los ojos y genéricos... Además incrementan nuestro poderío financiero y se espera que generen una mejora inmediata de nuestras tasas de crecimiento y de nuestros márgenes”, dijo.

“Las oportunidades para formar mayor escala y combinar activos de alta calidad en vacunas y productos de consumo para la atención de la salud son escasas”, dijo Sir Andrew Witty, el presidente ejecutivo de Glaxo. “Con esta transacción reforzaremos considerablemente nuestras actividades centrales y crearemos nuevas opciones significativas para añadir valor para los accionistas”.

En lo referente a la oferta de Valeant, “Esta propuesta es una oportunidad innegable para crear un valor sobresaliente para los accionistas de Allergan y de Valeant al establecer una plataforma sin paralelo con posiciones de liderazgo en los mercados de oftalmología, dermatología, estética, y dental, expresó J. Michael Pearson, el presidente ejecutivo de Valeant.

Dijo que el presidente ejecutivo de Allergan, David Pyott, y la junta directiva de la compañía “habían dejado claro, privada y públicamente, que no estaban dispuestos a entrar en conversaciones con ellos”. Pero, dijo Pearson, “Esperamos que nuestra propuesta para esta combinación tan atractiva nos permita iniciar conversaciones productivas”.

En preparación para la Reunión General de 2014 de los Miembros de la IFPW , hay disponibles clases de chino para todos los MIEMBROS de la IFPW

Las clases son gratuitas

- Sesión 1: 11 de la mañana a 12 del mediodía, hora de Greenwich, todos los lunes, miércoles y viernes.
Sesión 2: 12 del mediodía a 1 de la tarde, hora de Greenwich, todos los martes, jueves y sábados.

Las sesiones se concentrarán en el chino básico de uso cotidiano, especialmente en el chino oral y la habilidad de entenderlo, mediante conversaciones en grupo y práctica por Skype. Los participantes están limitados a cinco (5) asistentes por sesión. El idioma de enseñanza será el inglés, para facilitar las sesiones.

Las sesiones serán de mayo a septiembre. Se puede hacer arreglos para más tiempo si los participantes requieren tiempo adicional o desean seguir aprendiendo. Si está interesado en esta gran oportunidad, póngase en contacto con Christina Tucker en c.tucker@ifpw.com.

Noticias Resumidas (cont.)...

El mayorista y proveedor de servicios de atención de la salud **McKesson Corporation** fue clasificado 8° en el *InformationWeek Elite 100* de este año, una lista de los principales innovadores tecnológicos de Estados Unidos, en parte gracias a su creación de *McKesson OneCloud*. OneCloud es una capacidad de nube pública y privada creada internamente empleada en la creación de soluciones internas y de interacciones con los clientes que permite que McKesson cumpla con los requisitos de contar con información sobre la salud segura y regulada y, además, brindar a la organización medios de desarrollo ágiles y de bajo costo. Al aprovechar las economías de escala con OneCloud, la organización puede apalancar con mayor facilidad nuevas tecnologías para impulsar sus actividades comerciales, reducir costos y acortar el tiempo de llevar soluciones al mercado.

Walgreens está bajo presión de un grupo influyente de sus accionistas que quieren que la cadena de farmacias estadounidense use sus US\$16.000 millones de su adquisición de **Alliance Boots**, con sede en Suiza, para cambiar el domicilio de su base impositiva. Si Walgreens considerara trasladarse a Europa sería una de las mayores inversiones impositivas jamás intentadas. Analistas de

UBS dijeron recientemente que se calcula que la tasa impositiva de Walgreens será del 37,5%, comparada con la del 20% de Boots, y que ese cambio podría aumentar las ganancias por acción en un 75%. Añadieron, sin embargo, que la gerencia de Walgreens' estaba vacilando en apretar el gatillo dentro de poco a causa de las posibles consecuencias políticas.

El presidente ejecutivo y de la junta directiva de **Pfizer**, *Ian Read*, fue elegido presidente de **Pharmaceutical Research and Manufacturers of America** (PhRMA). *Kenneth Frazier*, (presidente ejecutivo y de la junta directiva de **Merck**) fue elegido presidente de la junta directiva de PhRMA board y **George Scangos** (presidente ejecutivo de Biogen Idec) fue elegido tesorero de la junta directiva de PhRMA.

♦ *Jeff George*, el gerente **Sandoz**, la división de genéricos de **Novartis**, desde diciembre de 2008, se hará cargo de la dirección de Alcon, la división de cuidado de los ojos de la empresa, reemplazando a *Kevin Buehler*, que está a punto de jubilarse. El reemplazo del Jeff George en Sandoz es *Richard Francis*, vicepresidente de las operaciones en EE UU de Biogen Idec.

(Fuentes: CNBC, Drug Store News, McKesson y Scrip)

Noticias resumidas...