

Las ventas de la industria alcanzarán el billón de dólares en 2014

Fuentes: Thomson Reuters y el Wall Street Journal

La división de Derechos de Propiedad Intelectual y de Ciencias de Thomson Reuters publicó su sinopsis anual de las tendencias de la industria farmacéutica en su 2014 Pharmaceutical R&D Factbook, recopilado por CMR International, una división de Thomson Reuters y un líder en el análisis de los indicadores del desempeño de la investigación y desarrollo de la industria farmacéutica mundial.

El informe halló un número de tendencias positivas en todo el panorama biofarmacéutico, incluyendo un volumen de ventas desigualado, un incremento en las nuevas entidades moleculares y en el número fármacos que completarán los ensayos clínicos en etapas tardías, lo que contradice la percepción de la industria de que la capacidad de investigación y desarrollo está en decadencia.

En 2013, las ventas farmacéuticas mundiales ascendieron por primera vez a US\$980.000 y se espera que este año aumenten al billón de dólares. Sin embargo, la tasa de crecimiento se redujo en 2013 frente a años anteriores, debido al vencimiento de la protección de patentes de un número de medicamentos de gran venta en mercados dominados por equivalentes genéricos de menor precio.

El número de nuevas entidades moleculares lanzadas en 2013 fue el tercer mayor de la última década. Las entidades reguladoras y los pagadores están exigiendo fármacos más efectivos y diferenciados para tratar de contener los crecientes costos de la atención

de la salud. La industria sigue respondiendo a esos retos diversificándose en áreas de necesidades incumplidas y de indicaciones poco comunes. Cerca de la mitad de los medicamentos estaban indicados específicamente para el tratamiento del cáncer, la hipertensión arterial pulmonar y el VIH. Todas las nuevas entidades moleculares oncológicas lanzadas mundialmente por primera vez en 2013 recibieron condición de fármacos huérfanos. El desarrollo de medicamentos contra el cáncer sigue atrayendo las mayores inversiones de todas las demás áreas terapéuticas.

En la actualidad hay un menor volumen de fármacos en ciernes y de tasas de éxito en los ensayos clínicos tempranos, pero hay una tendencia a mayores índices de éxito sostenidos en las etapas tardías. Esto indica que la industria está mejorando su capacidad de “fallar rápidamente y fallar menos costosamente”, lo que a su vez está aumentando la tasa de éxito de candidatos a fármacos más avanzados.

“La investigación y desarrollo del sector farmacéutico es un proceso difícil y costoso en una industria con expectativas muy elevadas”, dijo Jon Brett-Harris, director administrativo de Thomson Reuters Ciencias Biológicas. “Con una gran parte de las conversaciones recientes centradas en los obstáculos en el espacio farmacéutico, es tranquilizador ver hechos positivos y un panorama futuro alentador”.

Una ojeada a la industria farmacéutica de la India

(Fuente: pharmaletter y Wikipedia)

El servicio de Moody's para los inversionistas dice que el mercado farmacéutico de la India seguirá disfrutando un crecimiento de dos cifras, una tasa más favorable que la de la mayoría de los demás mercados del rubro. Sin embargo, a medida que el sector farmacéutico crezca, las compañías farmacéuticas del país podrán tener mayores niveles de endeudamiento, lo que a su vez podrá resultar en fusiones y adquisiciones.

“En un momento en que la consolidación mundial de la industria continúa mundialmente, especialmente entre las compañías de genéricos, las empresas de la India buscarán cada vez más participar en fusiones y adquisiciones mundiales. Algunas compañías de la India ya han incrementado su ritmo de adquisiciones”, dice Michael Levesque, vicepresidente de Moody's. “Incluso si el PIB de la India crece a un menor ritmo o a un ritmo desigual, el mercado farmacéutico de la India seguirá representando una mayor oportunidad de crecimiento que la de muchos otros mercados geográficos, gracias al mejoramiento de las condiciones socioeconómicas y al mayor acceso a la atención de la salud dentro de un marco de creciente incidencia de enfermedades como la diabetes y los problemas cardiovasculares”, dice Kailash Chhaya, vicepresidente y analista de Moody's.

El análisis de Moody's está contenido en un informe de difusión reciente titulado “Indian Pharmaceutical Companies: Good Growth Prospects and Strengthening Business Profiles, But

Leverage Appetite to Rise”, redactado conjuntamente por Levesque y Chhaya. El informe dice que si bien las firmas de la India no enfrentan las mismas proyecciones de crecimiento que las de otros participantes en la industria, es probable que participen en actividades mundiales de fusiones y adquisiciones, presionando por lo tanto el poco apalancamiento con el que cuentan en la actualidad. Sin embargo, la mayoría de las compañías de la India tienen amplio espacio para asumir más endeudamiento, porque por lo general su nivel de endeudamiento es bajo. El informe admite que como regla general, las principales empresas indias han mantenido un bajo apalancamiento financiero y demostrado su aversión al riesgo - cuando se las compara con compañías farmacéuticas mundiales - en gran parte por el hecho de que muchas de esas empresas son de índole familiar y han sido financiadas por miembros de la familia, conocidos localmente como promotores.

Moody's considera que esas facturas ayudan a que las compañías de la India obtengan créditos, porque los intereses de los acreedores y los promotores frecuentemente son los mismos y a menudo conducen a un apetito de riesgo más cauteloso. Ninguna compañía de la India tiene una tajada del mercado interno de más de 7%, y al menos que las fusiones las transformen, las compañías del país seguirán siendo considerablemente menores que las grandes compañías de productos farmacéuticos genéricos del

(continúa en la página 2)

India...(cont.)

mundo, como Teva Pharmaceutical Industries, Actavis y Mylan. Es por eso que sus recaudaciones serán considerablemente menores. Sin embargo, el informe admite que el tamaño no es lo único que impulsa el mérito crediticio. Las compañías farmacéuticas de la India, por ejemplo, están caracterizadas por una buena diversidad geográfica, buenas perspectivas de crecimiento y políticas financieras más conservadoras que las de las grandes empresas mundiales.

Las empresas de la India también exhiben una mezcla geográfica favorable por su fuerte presencia en mercados emergentes -- como el mercado interno y el de Rusia -- en los que habrá un mayor crecimiento. A diferencia de ello, las grandes empresas en mercados maduros y muy competitivos como los de Estados Unidos y de Europa Occidental demuestran poseer una mayor concentración de ingresos.

Según Moody's, el mercado de Estados Unidos representa una considerable oportunidad de crecimiento para las compañías farmacéuticas indias, debido a su nutrida lista de genéricos en vías de aprobación por la Dirección de Alimentos y Fármacos de Estados Unidos (FDA). No obstante, no es fácil cumplir con las estrictas normas de fabricación de la FDA y algunas de las plantas de fabricación de compañías de la India han sido objeto de numerosas cartas de advertencia. Además, los fabricantes de genéricos que operan en el mercado de Estados Unidos estarán más expuestos a mayores costos legales, en parte debido a nuevas reglas que causan que las compañías sean responsables por el etiquetado de seguridad de sus productos.

La industria farmacéutica de la India es la tercera mayor del mundo en términos de volumen. Según el Departamento de Productos Farmacéuticos del Ministerio de Sustancias Químicas y Fertilizantes de la India, el volumen total de la industria farmacéutica del país entre 2008 y septiembre de 2009 fue de US\$21.040 millones, si bien el valor del mercado interno fue de US\$12.260 millones. La industria posee una tajada del mercado estadounidense de US\$14 millones. En 2013 había 4.655 plantas de fabricación de productos farmacéuticos en toda la India, que empleaban más de 345.000 trabajadores.

5 maneras clave en que las farmacias de los hospitales pueden cumplir su misión

Fuente: Cardinal Health

En la cuarta entrega de una serie de blogs sobre el apalancamiento de las farmacias de los hospitales como un bien estratégico, Mary Baxter, MBA, RPh., vicepresidenta y líder de práctica nacional de la División de Cardinal Health de Soluciones Innovadoras, describe la manera en que la expansión del acceso de los pacientes a atención de alta calidad en farmacias puede beneficiar tanto a los hospitales como a los pacientes. "Todos los farmacéuticos de hospitales saben que entregar medicamentos recetados es sólo parte de su trabajo en un mundo de atención de la salud basado en valor", dice Baxter. "Para qué una farmacia de hospital realmente funcione como un activo estratégico, los farmacéuticos deben concentrarse en prestar servicios de atención clínica de la más alta calidad a sus pacientes y, al mismo tiempo, apoyar a sus hospitales en la extensión de la atención de alta calidad al mayor número posible de pacientes".

Baxter describe cinco maneras clave en que los líderes de

farmacias pueden ayudar a los hospitales que atienden a cumplir con su misión de atención de la más alta calidad:

1. *Prestar servicios de farmacia a los empleados, la comunidad y los pacientes después de la dada de alta.* Introducir nuevos servicios para pacientes ambulatorios o expandir los servicios de farmacia actuales puede ayudar expandir el acceso a medicamentos tanto de los pacientes como de la comunidad y los empleados.

2. *Farmacia dedicada.* Contar con una farmacia para pacientes ambulatorios permite que un hospital asegure que los pacientes tengan acceso a los medicamentos y a la información que necesiten para que su atención posterior al hospital sea exitosa.

3. *Ayudar a los pacientes no asegurados o sub asegurados.* En un momento en que cada vez más pacientes están recibiendo atención gratuita o con descuentos, más y más hospitales están hallando maneras efectivas desde el punto de vista de los costos para ayudar a que los pacientes no asegurados y sub asegurados tengan acceso a medicamentos.

4. *Vigilancia de antibióticos.* La investigación ha demostrado que hasta el 50% del empleo de antibióticos en hospitales es inapropiado. Considere crear un programa de vigilancia de antibióticos para reducir el número de eventos adversos de medicamentos e incrementar la seguridad de los pacientes.

5. *Cobertura de farmacia 24/7.* Las brechas en la cobertura de farmacia pueden conducir a un mayor plazo de entrega de medicamentos a los pacientes. Los servicios farmacéuticos remotos pueden ser una manera económica y práctica de resolver este problema.

Noticias Resumidas...

◆ **AmerisourceBergen** (de EE UU) lanzó por primera vez una campaña publicitaria integral que ilustra gráficamente la manera en que los diversos conocimientos y destrezas de la compañía se complementan entre sí para crear una marca sólida, dinámica y unificada. Además de obtención y distribución de productos, AmerisourceBergen proporciona soluciones a farmacias, prácticas y fabricantes dirigidas a que los pacientes vivan mejor.

◆ Las compañías farmacéuticas advirtieron a Seúl que no están enviando ciertos productos nuevos al mercado surcoreano porque les preocupan los efectos que los bajos precios del país tendrán en los países que fijan sus precios teniendo en consideración los de Corea del Sur. Desde 2007, el precio promedio de los medicamentos lanzados en Corea del Sur es del 44% del promedio de la OCDE, y los precios de la mayoría de los medicamentos en el país son los más bajos del mundo desarrollado, según un estudio realizado recientemente por la Universidad Seulense de Sungkyunkwan. Las compañías farmacéuticas mundiales están incrementando sus esfuerzos para aumentar los precios y ya han estado empezando no enviar medicamentos nuevos a ese mercado de US\$18.800 millones, 15° mayor del mundo.

◆ **CVS Caremark** (de EE UU) cambió el nombre de la empresa a **CVS Health** para reflejar su mayor dedicación a la atención de la salud y su pericia en impulsar las innovaciones necesarias para moldear el futuro de la atención de la salud. CVS Health incluye la división minorista de la empresa, que se sigue llamando CVS/pharmacy; su división de gestión de prestaciones farmacéuticas, CVS/caremark; sus clínicas que no requieren cita previa, CVS/minuteclinic; y, sus servicios de productos farmacéuticos especializados, CVS/specialty. En total, la empresa cuenta con 7.700

(continúa en la página 3)

Noticias (cont.)...

farmacias minoristas, 900 clínicas médicas que no requieren cita previa, una división de gestión de beneficios de farmacia con cerca de 6 millones de miembros de planes y una división en expansión de servicios para productos farmacéuticos especializados.

Según se informa, Argentina abrió completamente su mercado de medicamentos de US\$6.000 millones a compañías de la India, permitiendo la entrada de productos farmacéuticos terminados. Anteriormente sólo se permitía la importación de materias primas.

♦ **Greenway**, el proveedor estadounidense de tecnología informática para la atención de la salud, completó recientemente uno de los mayores sistemas de datos de salud centralizados para farmacias basados en la nube, **Walgreens Cloud EHR**. La instalación de la solución EHR en todas las farmacias de la cadena Walgreens otorga al personal de las 8.200 farmacias Walgreens una visión completa e integrada de los datos de recetas médicas, vacunas y análisis de los pacientes, así como la habilidad de identificar oportunidades para cerrar brechas en la atención y compartir información sobre los pacientes con otros profesionales de la salud para hacer que su atención sea continua y coordinada.

♦ **AbbVie** y **Calico**, la misteriosa compañía de ciencias biológicas de Google, anunciaron un plan para invertir conjuntamente hasta US\$1.500 en una colaboración de investigación para crear nuevas terapias y tratar enfermedades relacionadas con la edad, incluyendo la degradación neurológica y el cáncer. Ambas compañías invertirán US\$250 millones para lanzar su empresa conjunta y establecer una instalación de investigación y desarrollo en la zona de la bahía de San Francisco.

♦ **Walgreens** y la **Fundación de las Naciones Unidas** lanzaron el 2º año de la campaña que realizan conjuntamente para proporcionar vacunas salvadoras de vidas a niños de países en desarrollo. Por cada vacuna contra la gripe u otra enfermedad que se aplique en sus farmacias y clínicas, Walgreens donará el valor de una vacuna mediante la campaña Shot@Life de la fundación.

(Fuentes: Drug Store News, Economic Times, Financial Times y Scrip)