



La evolución de las ventas mayoristas y de la distribución de medicamentos

Fuente: un artículo redactado por Jeffrey Wolcott sobre AmerisourceBergen y publicado por Chain Drug Review

Los siguientes son pasajes de comentarios realizados por Steve Collis, CEO de AmerisourceBergen – que también es presidente de la junta directiva de la Fundación de la IFPW– que reflejan la transición que realizó su compañía para dirigirse a los mercados futuros en los que opera.

En años recientes, AmerisourceBergen Corp. ha hecho mucho por redefinir el papel del mayorista de productos farmacéuticos. La compañía modernizó sus operaciones de distribución de medicamentos con una variedad de capacidades que la ponen en mejor posición de ayudar a sus asociados comerciales a tener éxito a lo largo de toda la cadena de suministro. En la actualidad, AmerisourceBergen es una empresa proveedora de logísticas mundiales especializadas, de servicios de asesoramiento y para pacientes, y de apoyo a farmacias, consultorios médicos, prácticas de oncología y hospitales, así como a mayoristas de medicamentos tradicionales.

“En toda la organización nos gusta definirnos como el lugar en el que los conocimientos, el alcance y las asociaciones moldean la entrega de productos de atención para la salud”, manifestó Collis. “Es una descripción adecuada, porque cuando uno se fija en nuestro conocimiento de las especialidades, nuestro conocimiento de los reembolsos, nuestro conocimiento de temas vinculados a las normativas, nuestro conocimiento del medio de atención de la salud y de atención en farmacias, ciertamente poseemos todo eso”.

Collis y su equipo de administración hicieron uso de esos puntos fuertes para crear una oferta diferenciada en un mercado en el que, admite Collis, AmerisourceBergen enfrenta competidores del calibre de McKesson Corp. y Cardinal Health.

“Somos tres muy buenas compañías que ya dependemos de la distribución de medicamentos como nuestras actividades centrales, pero las tres tenemos diferentes estrategias al respecto”, dice. “AmerisourceBergen desea expandirse mundialmente mediante nuestra división de medicamentos especializados y estamos interesados en expandir nuestra relación con fabricantes multinacionales. Nuestros objetivos son incrementar nuestra tajada de mercado en grupos de clientes importantes, como sistemas de salud y farmacias minoristas, y encontrar adyacencias inteligentes concentradas en la atención de la salud prestada en farmacias”.

Un ejemplo de la estrategia de la compañía es la adquisición, valorada en US\$2.500 millones, de MWI Veterinary Supply. La transacción convirtió a AmerisourceBergen en una verdadera potencia relacionada con su actividad central, que está creciendo aceleradamente en el mundo entero. “MWI es la mayor compañía de cadena de suministro de productos veterinarios, con posiciones destacadas tanto en los mercados de animales de compañía como de producción”, expresó Collis en ese momento. “La salud animal es un mercado creciente en EE UU e internacionalmente y es una

continúa en la página 2

Noticias Resumidas. . .

♦ **Cardis**, la división de intervenciones vasculares de **Cardinal Health**, y la **Cardinal Health Foundation** donarán ¥11 millones (US\$105.500) a **Save the Children Japan** para ayudar en los esfuerzos de asistencia a niños y familias afectados por los terremotos ocurridos desde el 14 de abril de este año en las prefecturas japonesas de Kumamoto y Oita. La Cardinal Foundation también realizará donaciones equivalentes al 50% de las donaciones de los empleados de Cardinal Health del mundo entero para la reconstrucción de las zonas afectadas por los terremotos de Japón.

♦ **La Comisión Nacional de Salud y Planificación Familiar de China** emitió una lista de 32 medicamentos pediátricos para ser importados rápidamente a China continental, en una decisión anunciada el 1º de junio. Los medicamentos en la lista se usan para tratar una amplia variedad de trastornos, incluyendo enfermedades cardiovasculares y endocrinas, así como trastornos de la sangre y de los nervios. La mayoría de ellos aprobaron ensayos clínicos y han sido empleados en Hong Kong, Macao y Taiwán por años, pero no se importaron al resto de China debido a reglas vigentes que requieren ensayos clínicos en China continental.

♦ Según un informe emitido por **Frost & Sullivan**, el mercado minorista de atención de la salud alcanzará los US\$4.000 millones alrededor de 2022, frente a las recaudaciones de US\$1.350 millones de ese mismo mercado en 2015. El informe señala además que el impulso de este crecimiento proviene de los crecientes costos de la atención de la salud y de la falta de acceso a atención primaria, así como al aumento de las primas y de las cantidades deducibles que deben pagar los pacientes asegurados.

♦ Como parte de su evolución, **Walgreens Boots Alliance** anunció cambios en los papeles y las responsabilidades de su gerencia mayor. **Ornella Barra** (vicepresidenta ejecutiva de Walgreens Boots Alliance y presidenta y CEO de ventas mayoristas y minoristas mundiales) y **Alex Gourlay** (vicepresidente ejecutivo

continúa en la página 3

¿Se inscribió para asistir a la Reunión General 2016 de los Miembros de la IFPW?

¡LOS DESCUENTOS DE INSCRIPCIÓN TEMPRANA TERMINAN EL 1º DE JULIO, ASÍ QUE INSCRÍBASE HOY MISMO!

Únase a nosotros para dos días de conversaciones y perspectivas reflexivas con líderes de la industria de organizaciones mundiales destacadas. Visite www.ifpw.com/meetings/2016GMM para obtener más información

La evolución (cont.). . .

extensión lógica de nuestro negocio de distribución y servicios de productos farmacéuticos. Empleando los conocimientos de AmerisourceBergen de prestar servicios a fabricantes y proveedores, nuestro alcance global y nuestra filosofía de asociación, unidos a los conocimientos de MWI de los mercados agropecuarios, podremos lanzar conjuntamente la próxima generación de productos y servicios veterinarios de la más alta calidad". La idea detrás del trato de MWI refleja la visión estratégica más general de AmerisourceBergen. La compañía está abierta a nuevas ideas, nuevas oportunidades de expansión y nuevas alianzas comerciales.

"Desde que asumí el cargo de CEO, realmente queríamos asociarnos más a nuestros clientes y encontrar maneras de ayudarlos a tener éxito concentrando la organización más en la atención de pacientes", manifiesta Collis. "Esto es especialmente importante para nuestros clientes independientes, ya sean oncólogos o farmacéuticos. Enfrentan más desafíos que nunca. Les preocupa la exclusión, les preocupan las normativas, les preocupan las redes estrechas". Una de las maneras principales en que AmerisourceBergen asiste a las farmacias independientes es mediante Good Neighbor Pharmacy, una red de más de 3.200 miembros que se benefician de servicios en los ámbitos de atención administrada, asesoramiento sobre negocios, diseño de farmacias, contratación de terceros y redes de reembolsos, así como de comercialización y de funciones de financiamiento y de cadena de suministro.

"Lo que he visto mundialmente es que el mayorista es la relación más importante que tienen las farmacias independientes", dice Collis. "Estamos orgullosos de Good Neighbor Pharmacy (GNP). Es un programa dinámico y seguimos invirtiendo en él. Queremos estar seguros de que las farmacias comunitarias sigan siendo pertinentes en aspectos como productos farmacéuticos especializados, en los que los productos se prestan a un enfoque comunitario.

"Queremos estar seguros de que nuestros clientes independientes tengan un muy buen acceso a los lanzamientos de nuevos medicamentos, ya sea de marca o de productos que hayan perdido exclusividad. Esa es una estrategia fundamental para nosotros. En resumen, creo que los mayoristas han sido sumamente importantes para las 22.000 farmacias independientes que siguen existiendo en EE UU".

Si bien el apoyo de AmerisourceBergen ha sido fundamental para la viabilidad de las farmacias independientes y de las pequeñas cadenas de farmacias a las que atiende, la compañía ha empleado el modelo de asociación con gran efectividad en sus tratos con los grandes minoristas.

La instancia más notable es la relación estratégica de largo plazo que la compañía forjó con Walgreens Boots Alliance Inc. (WBA) en marzo de 2013. El trato de 10 años de duración — que se extendió recientemente hasta 2026 — reforzó el contrato existente de las compañías relativo a medicamentos especializados para incluir todos los medicamentos de marca y genéricos, así como para combinar su poder adquisitivo en el mercado farmacéutico mediante Walgreens Boots Alliance Development GmbH (WBAD), situado en Berna, Suiza. Además, la WBA obtuvo el derecho a adquirir una participación de hasta el 30% en AmerisourceBergen, una opción que decidió ejercitar y que le permitió tener un puesto

continúa en la página 3

Informe de EY: La biotecnología alcanza su apogeo en 2015, pero se espera una ola de fusiones y adquisiciones

Fuentes: un artículo redactado por Lisa LaMotta y publicado por Scrip, EY (anteriormente conocido como Ernst & Young)

A pesar de la fuerte posición en el mercado del sector de biotecnología en 2014 y 2015, las condiciones financieras -- principalmente a causa de las crecientes presiones externas --, no han sido tan buenas en los últimos meses, pero la asesoría EY dice que el sector tiene bases sólidas y que se espera que ocurran múltiples fusiones y adquisiciones.

Un informe anual de EY demostró que el mercado acumulativo de biotecnología de EE UU alcanzó su apogeo en 2015, superando el billón de dólares, pero que alrededor de mayo de 2016 había bajado en picado a US\$687.000 millones. El informe señala que las dos terceras partes de las principales compañías pre-comerciales de EE UU tenían en ese momento un candidato en ensayos clínicos en etapas tardías y que alrededor de un tercio de ellas habían entrado al mercado público mediante una oferta pública inicial en 2014 o 2015. Si bien todas estas compañías tenían fuertes valoraciones a mediados de 2015, todas ellas declinaron en los primeros meses de 2016 y la valoración máxima de solo tres de ellas bajó menos del 10%.

Las compañías pre-comerciales no son las únicas afectadas en la primera mitad de 2016. Este año, el valor de mercado del gigante de biotecnología Gilead Sciences Inc. bajó US\$350.000 millones. Un número de factores entraron en juego en estas cambiantes dinámicas del mercado, entre ellos las crecientes presiones de precios de los pagadores agudizadas por las investigaciones del Congreso de EE UU de los precios de los medicamentos y la campaña electoral presidencial de EE UU. Si bien todo esto suena como malas noticias, desde la perspectiva del panorama del año la industria de la biotecnología sigue estando a la vanguardia.

"Me resulta difícil concentrarme en las cifras anuales debido a los altos y bajos", dijo Glen Giovannetti, el jefe de Biotecnología Global de EY. "Hay una rotación cíclica natural que ocurre en el mercado a medida que los generalistas empiezan a moverse. La moderación es una buena manera de pensar en ello". En 2015, el número de compañías que finalizaron el año con una valoración de mercado de más de US\$500 millones fue 117, frente a 121 en 2014. Sin embargo, en 2015, el número seguía siendo mucho mayor que el promedio de 63 compañías entre los años 2007 y 2015. El empleo en el sector de biotecnología aumentó en un 14%, o a 25.000 personas, desde 2010, mientras que la inversión en investigación y desarrollo aumentó un 74%.

Ellen Licking, la analista veterana de EY, dice que el informe es "optimista", señalando que a las grandes compañías de biotecnología les está yendo bien, pero que las de menor tamaño están creciendo a mayor ritmo. Las compañías de biotecnología con ingresos de menos de US\$500 millones incrementaron su gasto acumulativo en investigación y desarrollo en un 28%, a US\$1.500 millones, demostrando la solidez de su ciencia, así como su mayor acceso a mercados de capital y a contratos en los primeros tres trimestres de 2015.

"Si uno se fija en el panorama de fusiones y adquisiciones, estamos viendo un aumento general de los pagos iniciales",

continúa en la página 3

La evolución (cont.) . . .

en la junta directiva de la empresa.

La asociación con la WBA ha sido un gran éxito, según Collis, que señala que, entre otras cosas, condujo a una duplicación de la producción en los 26 centros de distribución de AmerisourceBergen en EE UU. “En nuestro corazón somos un distribuidor y eso requiere que seamos muy eficientes. La distribución no es fácil de hacerse realmente bien”, dice. “Creo que estamos sentando nuevos estándares en nuestra asociación con Walgreens, en la que estamos realizando inversiones adicionales para asegurar que los pacientes obtengan la medicación correcta en el momento correcto, y estamos haciendo eso de maneras jamás intentadas entre una gran cadena y un mayorista. “Estaremos verdaderamente integrados desde la fase de contratación para asegurar que las tasas de suministro — que ya representan una norma de servicio elevada— sean todavía mejores, porque ahora entendemos, gracias a la relación que tenemos con Walgreens, lo que ocurre si el producto solo está disponible el 95% de las veces. Suena bastante bueno, pero no es suficientemente bueno”, explica Collis.

“La escala de nuestras actividades aumentó enormemente en los últimos cinco años y una gran parte de eso provino de Walgreens, de realmente haber pasado a ser el primer distribuidor con la capacidad de distribución plena de productos de receta para un gran minorista. Eso, junto con nuestra relación con WBAD, cambió nuestra industria y condujo a estos consorcios de compras y a contratos a largo plazo con clientes, a una mayor integración con los clientes, a más contratación conjunta y a adquisiciones mundiales. Éstas son alguna de las cosas que surgieron de nuestra asociación en 2013”.

Contrario a las inquietudes sobre el impacto que el trato entre AmerisourceBergen y WBA pudiera haber tenido sobre la disponibilidad de medicamentos para otros clientes mayoristas, Collis, que durante su tenencia como CEO vio un aumento del 70% en las recaudaciones de la compañía, dice que la asociación mejoró la cadena de suministro al incrementar el volumen de productos en el sistema. AmerisourceBergen se estableció como un líder en el sector de medicamentos especializados, lo último en el tratamiento con medicamentos. Las compañías que forman el grupo de mayoristas de productos especializados ofrecen a las farmacias y a otros proveedores soluciones que incrementan la eficiencia y mejoran el desempeño financiero y la atención de los pacientes, mientras que los fabricantes de medicamentos se benefician de servicios de comercialización diseñados para maximizar el éxito de los medicamentos biotecnológicos en todas las etapas del ciclo de vida de los productos.

“El sector de productos de marca se ha convertido en un sector de especializaciones”, recalca Collis, que anteriormente en su carrera encabezó el surgimiento de AmerisourceBergen como una potencia en el sector de medicamentos especializados. “Un gran número de productos orales sólidos que impulsaron a nuestra industria por años ahora están fuera de patente y están ampliamente disponibles como genéricos lo que, a propósito, no significa que no sigan siendo sumamente importantes para la atención de los pacientes y que sigan siendo sumamente importantes para nuestros clientes. “Pero si uno se fija en las inversiones de los fabricantes, es mayormente en el ámbito de los productos especializados. Hemos tenido extraordinarios ejemplos de nuevos medicamentos inmunológicos en oncología y, por cierto, en los tratamientos de la

hepatitis C, así como nuevos medicamentos para el VIH que han tenido un impacto verdaderamente positivo en la atención de los pacientes. Sumo mi voz a la de los muchos que dijeron que a veces el valor de la atención con productos farmacéuticos no se valora suficientemente en el debate sobre los precios.

“Ahora lo que veremos en el ámbito de los productos especializados es el desarrollo de la medicina de precisión que puede, por ejemplo, diseñar terapias para tumores específicos de pacientes de cáncer. Éstas son áreas en las que pensamos que nuestros profesionales de la salud, y, por definición, AmerisourceBergen como su socio, van a desempeñar un papel importante”.

Collis es optimista de que de aquí en adelante la terapia con medicamentos desempeñará un papel todavía mayor en la atención de la salud. “Una de las cosas que es interesante es el espíritu emprendedor en el mundo de los productos farmacéuticos. Hay nuevas tecnologías y nuevas convergencias de tecnología y de ciencias e investigación que creemos que impulsarán la próxima ola de innovación. Eso es lo que impulsará la operación de distribución de AmerisourceBergen, nuestras divisiones de servicios, nuestras franquicias de especializaciones, y por supuesto, según esperamos, nuestra red Good Neighbor Pharmacy”.

Informe de EY(cont.) . . .

señaló Licking. “Las compañías están obteniendo más valor en el momento de firmar los tratos, lo cual es un indicador de que en ciertos aspectos las compañías más pequeñas están en mejor posición gracias a su capacidad de innovación”. En 2015 hubo 30 de estas compañías pre-comerciales de biotecnología con valoraciones de mercado de más de US\$1.000 millones, frente a 25 en 2014. El informe señala que muchas de ellas tienen excelentes capacidades de generación de ingresos gracias a los tratos iniciales y a los pagos por plataformas tecnológicas cuando se alcanzan ciertos hitos, haciendo que sean valiosos blancos de adquisiciones en la segunda mitad de 2016.

Si bien en la primera mitad de 2016 hubo menos tratos, no por ello han desaparecido. En lo que va del año, las adquisiciones de empresas de biotecnología ascendieron a US\$54,000 millones, incluyendo la adquisición de Baxalta, Inc. por parte de Shire, por US\$32.000 millones, y la adquisición de Anacor Pharmaceuticals, Inc. por parte de Pfizer Inc., por US\$5.200 millones.

Giovannetti dijo en una entrevista que los tratos como el de Shire/Baxalta incitan a otras compañías a tomar acción. “Estos tipos de tratos fuerzan discusiones en las juntas directivas de otras compañías”, dijo Giovannetti. “Fuerzan a otras compañías a decir, ‘¿Tenemos la cartera adecuada? ¿Qué otros objetivos tenemos?’. Puede ser que no aprieten el gatillo, pero la conversación continúa”. Giovannetti espera que el 2016 sea un año “robusto” de fusiones y adquisiciones, en un momento en que las compañías se dan cuenta de que pueden adquirir compañías de biotecnología por relativamente poco dinero y, a la vez, concentrar sus actividades todavía más en unas pocas áreas terapéuticas importantes.

Noticias (cont.) . . .

de Walgreens Boots Alliance y presidente de Walgreens), han sido nombrados jefes de operaciones conjuntos. En su nuevo papel, el Sr. Gourlay supervisará Walgreens y Boots, mientras que la Sra. Barra adoptará las responsabilidades adicionales de supervisar *Marcas Mundiales*, recursos humanos y otros servicios empresariales. *Ken*

continúa en la página 3

Noticias (cont.) . . .

Murphy, el actual vicepresidente ejecutivo de Walgreens Boots Alliance y funcionario comercial principal y presidente de Marcas Mundiales, y Kathleen Wilson-Thompson, vicepresidenta ejecutiva y jefa mundial de funcionarios de recursos humanos, ahora estarán bajo las órdenes directas de la Sra. Barra.

♦ **Oriola-KD** y **Shire** firmaron un acuerdo para extender su cooperación en Finlandia. El 1º de junio, Oriola-KD se hizo cargo del almacenamiento y la distribución de productos Shire en Finlandia. “Este acuerdo refuerza todavía más la relación entre nuestras dos compañías y proporciona una plataforma para que Shire consolide sus requisitos de almacenamiento y distribución con un socio estratégico en Finlandia”, dijo Darren Devlin, jefe de logística 3PL y cadena de suministro de Shire en la UE, Europa Oriental Central, el Medio Oriente y África.

♦ **Mediq** completará exitosamente la venta de **Pharmacies Netherlands a Brocacef** ahora que la ACM prestó su consentimiento. Ahora Mediq se concentrará en la entrega de dispositivos médicos y de soluciones de atención directamente a hogares de pacientes, hospitales y otras instituciones de atención de la salud. Mediq, uno de los principales proveedores internacionales de la industria, opera en 14 países.

♦ **La Asociación de Gestión de la Distribución de Productos para la Atención de la Salud ahora se llama Alianza de Distribución de Productos para la Atención de la Salud**

(abreviado en inglés como HDA). El cambio fue anunciado el 13 de junio, con vigencia inmediata, en la sesión de apertura del Congreso 2016 de Negocios y Liderazgo de la HDA, realizado en Colorado Springs. La fundación benéfica de investigación sin ánimo de lucro de la HDA, el Centro de Investigación de la Cadena de Suministro de Productos de Atención de la Salud, ahora se conocerá como la Fundación de Investigación de la HDA. El presidente de la HDA, *John Gray*, expresó, “Al simplificar nuestro nombre, la nueva marca de la Alianza de Distribución de Productos para la Atención de la Salud también refleja el papel estratégico de nuestra organización como líder de la cadena de suministro y de promotor del fomento de la educación”.

♦ *Jacques Nathan*, jefe actual de la división de reumatología de **Sanofi, S.A.**, asumirá la presidencia de la división japonesa de Sanofi, **Sanofi K.K.**, a partir del 1º de julio the 2016. El Sr. Nathan reemplazará a Fabrice Baschiera, que regresará a Francia para asumir el rol de jefe comercial internacional de Sanofi Pasteur. El Sr. Nathan también servirá como jefe regional de las divisiones de Negocios Mundiales para Medicamentos Generales y Mercados Emergentes en Japón, Australia, Nueva Zelanda y Corea del Sur, así como gerente general de la división de Japón.

(Fuentes: China Daily USA, Drug Store News, Pharma Japan y comunicados de prensa de las compañías)