

Hospitales de EE UU planifican formar una compañía farmacéutica

(Fuente: CNBC y PharmExec.com)

Varios cientos de hospitales de EE UU están planificando fabricar “unos 20” productos farmacéuticos cuyas versiones existentes son demasiado costosas o escasean sin ningún motivo válido. El Dr. Marc Harrison, jefe de Intermountain Healthcare, con sede en Utah, en una entrevista en CNBC se negó a identificar los medicamentos existentes que la nueva compañía replicaría por sí sola o mediante contratos. Dijo, “Creemos que ninguno de nuestros medicamentos entrará al mercado antes de principios de 2019”. Expresó además que el grupo está esperando obtener financiamiento adicional de “filántropos que están hartos de esta actividad” de las compañías de medicamentos, que resulta en “crear escaseces y aumentar los precios irracionalmente”.

Intermountain está encabezando la colaboración con otros grandes grupos de hospitales, Ascension, SSM Health y Trinity Health, en consulta con el Departamento de Asuntos de Veteranos de EE UU, para formar una compañía de medicamentos sin ánimo de lucro. El grupo incluye más de 450 hospitales de EE UU.

Harrison dijo que el proyecto estuvo inspirado por comentarios de pacientes que de tanto en tanto no podían conseguir ciertos medicamentos o que eran demasiado costosos. “Estamos sufriendo lo mismo en el hospital y lo hemos estado pensando desde hace un par de años”, manifestó Harrison. Indicó que uno de los principales problemas en el mercado actual de productos farmacéuticos es que algunos “individuos y grupos obtuvieron el control exclusivo de un determinado fármaco”, creando escaseces y aumentando los precios de manera tal que los pacientes no pueden conseguir o costear sus medicamentos”.

“Como equipo haremos lo opuesto”, expresó. “Verificaremos que los medicamentos estén disponibles en buenas cantidades y a precios razonables. Los miembros del consorcio aportarán fondos para financiar la nueva compañía de medicamentos”. El plan de negocios espera recuperar la inversión inicial con el correr del tiempo. Harrison dijo además que espera que la nueva firma proporcione solo una pequeña fracción de los productos farmacéuticos que adquieren los hospitales. “Esperamos que la gran mayoría de los medicamentos que compramos provengan de los canales de adquisición de siempre”, dijo. “Creemos que la mayoría de las farmacias están haciendo un gran trabajo y que los fabricantes de medicamentos también están haciendo un gran trabajo... Solo estamos interesados en las organizaciones que están creando escaseces incrementando los precios irracionalmente”, añadió Harrison.

Entretanto, los fabricantes de genéricos alegan que la presión sobre sus ingresos proveniente de prácticas anticompetitivas de marcas, junto con la consolidación de distribuidores y mayoristas, desanima la inversión en sistemas de fabricación modernos necesarios para asegurar la seguridad y la calidad de los productos y evitar las retiradas del mercado y las escaseces. Teva Pharmaceuticals está disminuyendo su personal significativamente

Noticias Resumidas. . .

- ♦ Según se informa, **Walgreens Boots Alliance** está en conversaciones de adquisición con **AmerisourceBergen Corporation**. En la actualidad Walgreens posee el 25% de AmerisourceBergen y espera adquirir el 75% restante, según fuentes familiarizadas con el tema, si bien señalaron que no es seguro que se llegue a un acuerdo. La movida ocurre ahora que Amazon sigue amenazando competir por el espacio de atención de la salud. En otro orden de cosas, AmerisourceBergen Corporation informó que en el primer trimestre de su ejercicio fiscal 2018 sus ingresos interanuales aumentaron un 6%, a US\$40.500 millones. La compañía también modificó sus perspectivas para su ejercicio fiscal en curso, aumentando su utilidad por acción básica y diluida a entre US\$6.45 y US\$6.65, lo que refleja un crecimiento del 10 al 13% frente a 2017. “Nuestra proyección actualizada para el ejercicio fiscal 2018 refleja este desempeño y el beneficio esperado de la reforma impositiva de EE UU, contrarrestada por un aporte inferior al esperado de PharMedium”, dijo el presidente y CEO de ABC, *Steve Collis*. Informó además que la farmacia independiente especializada de ABC, U.S. Bioservices, anunció que el 2017 fue un año que sobrepasó las expectativas de nuevas empresas en tres áreas: oncología, raras y huérfanas e infusión especializada. U.S. Bioservices obtuvo acceso a 27 productos nuevos en 2017, incluyendo 10 de terapias oncológicas y tres de raras y huérfanas.

- ♦ **Cardinal Health Inc.** anunció un crecimiento considerable, del 6%, en el segundo trimestre de su ejercicio fiscal 2018. Las ganancias por acción aumentaron un 226%, a US\$3,33, atribuible a un trimestre de crecimiento excepcional en el que su división médica y su segmento de distribución farmacéutica excedieron las expectativas. El CEO de Cardinal, *Mike Kauffman* (sucesor de *George Barrett*) dijo, “En general estamos muy complacidos con el trimestre”. Los ingresos totales correspondientes al trimestre fueron de US\$35.200 millones, con beneficios netos de US\$1,1. En otro orden de cosas, Cardinal anunció que Akhil Johri se unirá a la junta directiva de Cardinal. Johri es vicepresidente ejecutivo y director financiero de United Technologies.

- ♦ **InRetail Perú Corp** anunció la adquisición de **Quicorp S.A.** en un trato valorado en US\$583 millones. InRetail es un

continúa en la página 2

y cerrando instalaciones de fabricación e investigación y desarrollo para recuperar su salud financiera. La división Sandoz de Novartis dice que las presiones sobre los precios podrán forzar una reducción de su cartera estadounidense y una concentración en el desarrollo de biosimilares y en formulaciones complejas. Los muy prominentes aumentos de los precios de productos genéricos viejos generaron fuertes reacciones adversas y alegaciones de colusión y especulación de precios, especialmente de fiscalías estatales.

El nuevo normal para “farma”

Fuente: un artículo publicado por “eye for pharma”

El filósofo griego Heráclito creía que el mundo estaba regido por un estado de cambio constante, Dijo: “Nadie se baña en el río dos veces porque todo cambia en el río y en el que se baña”. Eso sigue pareciendo ser cierto en la actualidad, en la que se promulgan leyes para reflejar actitudes sociales cambiantes, nuevas ideas conducen a nuevas invenciones y la ciencia demostró que nuestras células se regeneran de manera tal que desde el punto de vista biológico nunca somos la misma persona.

La industria farmacéutica parece estar adoptando los ideales de nuevas maneras de evolucionar, definir su valor y finalmente dar cabida a un 'nuevo normal'. En Novartis creemos que este nuevo normal está apoyado en dos pilares, dice Fabrice Chourauqui, presidente de Novartis EE UU. “El primero es admitir que el sistema de atención de la salud es complejo y no es transparente, lo que lleva a una gestión enérgica del formulario y a un sistema difícilísimo de navegar para los profesionales de la salud y los pacientes. Por ejemplo, hay una gran disparidad entre el precio de lista y el precio neto, entre el precio visible para el público y lo que pagan los pagadores por comprar el medicamento, un tema que perdura”, arguye Chourauqui.

“El segundo pilar es que las innovaciones farmacéuticas están pasando de pequeñas moléculas que benefician a grandes poblaciones a una era de tratar de resolver necesidades médicas insatisfechas con medicamentos especializados costosos, pero cuyo impacto es transformador”.

La evolución actual a acuerdos de precios basados en valor dará fin a esta desconexión, predice. Novartis ya está avanzando en este espacio. Un ejemplo reciente es su primera terapia de células CAR y T Kymriah, un medicamento para el tratamiento del cáncer de sangre en niños y adultos jóvenes. Novartis no cobra por Kymriah si un paciente no responde al final del primer mes de tratamiento. En la opinión de Chourauqui, los acuerdos basados en resultados estimulan al sector farmacéutico a concentrarse en el bosque, en lugar de en los árboles. “El verdadero valor de un tratamiento es verlo holísticamente, de manera justa y equilibrada, empleando metodologías transparentes que tienen en consideración el valor que aporta a diferentes participantes en el sistema de atención de la salud”. Contar con la participación de interesados pertinentes y alinear los objetivos de todos para asegurar que los pacientes reciban el mejor tratamiento posible es una tarea ardua, pero los acuerdos basados en resultados son un paso decisivo en la dirección correcta, afirma.

Chourauqui identifica cuatro criterios de medición que se pueden emplear para determinar el valor de un medicamento, “Por ejemplo, yo veo el encogimiento de un tumor como el valor clínico de un tratamiento; el valor para el paciente proviene de mejorar su calidad de vida; el valor para el sistema de salud se puede ilustrar mediante la reducción de la tasa de hospitalizaciones recurrentes, pero también hay un valor para la sociedad, como permitir que el paciente o incluso un cuidador puedan volver a trabajar”.

Chourauqui también defiende el mayor apalancamiento de las evaluaciones de tecnología de salud en su espacio. “Creo que podemos apalancar mejor las evaluaciones de tecnología de salud. Si creamos metodologías transparentes, justas y equilibradas, realmente ayudarán mucho a evaluar el valor y simplificar el sistema”. Añade, “Es razonable pensar que si el valor de un

medicamento está siendo evaluado escrupulosamente por una parte independiente, eso debe ser un incentivo para que los pagadores cubran ese medicamento y consecuentemente podríamos eliminar una gran cantidad de complejidad para los pagadores y pacientes que tengan que navegar el sistema. Creo que eso sería una ventaja para todos”.

Sin embargo, el sector farmacéutico no puede mantener este momento por sí solo, recalca Chourauqui. “El sistema de atención de la salud es tan complejo que ningún participante podrá crear eficiencia, todos deben trabajar en colaboración y estar animados por el propósito singular de mejorar la atención del paciente. Eso debe ser el impulsor y todos deben ser juzgados por ello”.

Consolidación del mercado de genéricos de EE UU

Fuente: pasajes de un artículo redactado por el Dr. Adam Fein y publicado por Drug Channels, su sitio web

Los mayoristas y minoristas estadounidenses profundizaron sus relaciones mediante consorcios de adquisiciones de genéricos y los fabricantes de genéricos están sintiendo el dolor. Por ejemplo, la división Sandoz de Novartis informó que en su cuarto trimestre de 2017 sus ventas decayeron un 17% “debido a la presión de precios en la industria y la continua consolidación de clientes”.

En su artículo, el Dr. Fein examina los cuatro grandes compradores de genéricos detrás de esta presión: Red Oak, Walgreens Boots Alliance, McKesson y ClarusOne, y EconDisc, de ExpressScript. El Dr. Fein calcula que en 2017 estas cuatro organizaciones representaron nada menos que el 90% de las adquisiciones de fabricantes de medicamentos genéricos en Estados Unidos.

Red Oak Sourcing (32% del volumen de adquisiciones de genéricos en EE UU): En diciembre de 2013, CVS Health y Cardinal Health anunciaron una empresa conjunta 50/50 de adquisición de genéricos que empezó a funcionar a mediados de 2014 como Red Oak Sourcing, LLC. La empresa conjunta no requiere una integración comercial extensa ni gastos de adquisición, ni cambia fundamentalmente la cadena de suministro ni las operaciones de distribución de las compañías.

El Dr. Fein dice que Red Oak ahora es el mayor comprador de medicamentos genéricos. La adquisición de CVS Health en 2015 cambió el volumen de adquisición de genéricos de Target y Omnicare a Red Oak. En 2016, Cardinal Health inicio un acuerdo de años múltiples con OptumRx para suministrar productos farmacéuticos genéricos y de marca a las entregas por correo y a las farmacias especializadas de OptumRx, incluyendo la división Catamaran. Antes de que OptumRx adquiriera Catamaran, OptumRx había comprado medicamentos genéricos directamente a los fabricantes.

Walgreens Boots Alliance Development (WBAD) con AmerisourceBergen (26% del volumen de adquisiciones): en diciembre de 2014, los accionistas votaron a favor de la combinación de Walgreens y Alliance Boots. En 2012, después de la primera etapa de la fusión, las compañías habían formado Walgreens Boots Alliance Development (WBAD), una empresa conjunta suiza. Como parte del acuerdo de suministro de Walgreens con AmerisourceBergen (ABC), ABC puede adquirir medicamentos genéricos y otros productos mediante Walgreens

Consolidación (cont.)...

Boots Alliance. Por medio de adquisiciones de WBA, ABC comparte las sinergias de compra de Walgreens Boots Alliance y aporta a ellas. Las farmacias clientes de AmerisourceBergen, al igual que las que participan en el programa de genéricos PRxO, de ABC, también se benefician de los costos de adquisiciones reducidas si ABC comparte los ahorros con sus clientes. WBAD representará la mayor parte compartida de las adquisiciones en 2018. En 2017, WBA y Prime Therapeutics formaron AllianceRx Walgreens Prime, una nueva compañía que combina sus respectivas farmacias de entrega por correo y especializadas. Una vez que Walgreens Boots Alliance complete su transacción con Rite Aid, es probable que el volumen de genéricos de Rite Aid pase de OneStop a WBAD.

McKesson OneStop + ClarusOne (Walmart) (23% del volumen de adquisiciones): a diferencia de sus pares mayoristas, McKesson canalizó el volumen de adquisición de genéricos de sus clientes hacia su propio programa de adquisición de genéricos, OneStop. Ello añadió apalancamiento y escala a las negociaciones de McKesson con fabricantes de genéricos. Por ejemplo, según su arreglo con McKesson, Rite Aid empezó a adquirir genéricos de OneStop. Otros minoristas que cambiaron de adquisición directa de genéricos a OneStop son las cadenas de supermercados Albertsons y Ahold USA.

McKesson también cuenta con una escala mundial de adquisición de genéricos. En octubre de 2013, McKesson anunció la adquisición de la parte mayoritaria de Franz Haniel -- uno de los principales mayoristas paneuropeos -- en Celesio AG. En diciembre de 2014, las compañías empezaron a funcionar como una compañía integrada. En 2015, McKesson estableció McKesson Global Procurement & Sourcing Limited, una filial con sede en Londres centrada en negociaciones con fabricantes. Dice haber firmado acuerdos mundiales con fabricantes de genéricos como Teva, Mylan, Actavis y Sandoz.

En 2016, Walmart y McKesson formaron ClarusOne Sourcing Services LLP para adquirir productos farmacéuticos genéricos para las operaciones de Walmart en Estados Unidos. McKesson ha estado abasteciendo productos farmacéuticos de marca a Walmart desde hace mucho tiempo. ClarusOne es de propiedad conjunta de ambas compañías, de manera que las ganancias de McKesson provenientes de su relación con Walmart no serán tan grandes como sus ganancias de minoristas que adquieren productos mediante OneStop. ClarusOne está funcionando plenamente y ha estado negociando con fabricantes.

Econdisc Contracting Solutions (9% del volumen de adquisiciones): En 2010, Express Scripts, que opera la tercer mayor farmacia de Estados Unidos, formó Econdisc Contracting Solutions, una organización de adquisiciones grupales de genéricos que incluye Express Scripts, dos grandes cadenas de supermercados (Kroger y Supervalu), así como otras cadenas de menor tamaño.

En mayo de 2017, el grupo de adquisiciones Econdisc, de Express Script, acordó asociarse a WBAD para adquirir medicamentos genéricos. Express Scripts está participando mediante Innovative Product Alignment (IPA), una filial de creación reciente que adquirirá una cierta transparencia de precios de WBAD y que podrá auditarla. Express Scripts no cerrará

Noticias (cont.)...

minorista de formatos múltiples con intereses en un número de áreas, entre ellas supermercados, farmacias y centros comerciales. Quicorp, uno de los principales distribuidores y minoristas de productos farmacéuticos en la región andina, opera en las segmentos de fabricación, distribución y ventas farmacéuticas al por menor. Está presente en Perú, Ecuador, Bolivia y Colombia.

- ♦ **McKesson Pharmacy Systems** anunció una asociación con **Creative Pharmacist** dirigida a empoderar a las farmacias empleando sistemas de gestión de farmacias de McKesson capaces de gestionar *Planes Pharmacist eCare*. Los planes Pharmacist eCare incluyen un importante elemento de compartir documentos con regímenes de tratamiento, necesidades de apoyo con la medicación, temas vinculados a terapias con medicamentos y otra información importante para pacientes. Creative Pharmacist es uno de los principales proveedores de soluciones clínicas innovadoras a farmacias.

- ♦ **Boehringer-Ingelheim** nombró a *Wolfgang Baiker* como su nuevo presidente y CEO en EE UU, a partir del 1º de marzo. Baiker reemplaza a *Paul Fonteyne*, que ocupó el cargo desde 2012 y se jubilará próximamente. Baiker ha estado trabajando en Boehringer-Ingelheim desde 1989, últimamente como vicepresidente de Suministros Farmacéuticos para Uso Humano y Calidad Global, así como jefe de la unidad biofarmacéutica, cargos que dejará para asumir su nuevo rol. Fonteyne permanecerá en la compañía hasta fin de año supervisando la división de salud animal y la integración de las operaciones posterior a la adquisición de Merial de Sanofi.

(Fuentes: Business Wire, comunicados de prensa de las compañías y Company y Drug Store News)

Econdisc y según se dice AmerisourceBergen no obtendrá volumen adicional del acuerdo. Por lo tanto, el Dr. Fein clasifica a Econdisc como una entidad separada.

Otros grupos (10% del volumen de adquisiciones): Hay otros compradores significativos que no se analizan en el artículo, pero que se mencionan. Incluyen: OptiSource, LLC, una asociación de pequeños mayoristas de medicamentos, Rx Sourcing Strategies, lanzado en 2016 con los miembros fundadores Anda Distribution, Delhaize America y Smith Drug Company. Posteriormente Smith Drug se retiró de OptiSource para unirse a Rx Sourcing Strategies. Otros compradores significativos de medicamentos genéricos son Kaiser Permanente, H.D. Smith (que ahora es parte de AmerisourceBergen) y Morris & Dickson (un mayorista de menor tamaño con sede en Luisiana).

El artículo del Dr. Fein es un anticipo de su 2018 Economic Report on U.S. Pharmacies and Pharmacy Benefit Managers (Informe Económico de 2018 Sobre Farmacias y Administradores de Prestaciones Farmacéuticas de EE UU). El informe de 2018 estará disponible el 27 de febrero.