

El entorno de la Atención Sanitaria Gestionada en EE UU, ¿es un mercado atractivo para los fabricantes japoneses?

(Fuente: un artículo de Eric Persoff para Pharma Japan)

La atención sanitaria en EE.UU. es un tema muy cargado, con argumentos a favor de un acceso más amplio patrocinado por el gobierno en un extremo del espectro y un enfoque más de libre mercado en el otro. Aunque el mercado estadounidense ha sido normalmente el principal objetivo de expansión y globalización en el extranjero para los fabricantes biofarmacéuticos japoneses, la continua evolución del entorno de la atención sanitaria gestionada ha creado incertidumbre en torno a la sostenibilidad de los niveles de precios y el crecimiento en Estados Unidos. Esto ha hecho que se cuestione a EE UU como objetivo de expansión global.

Aunque el atractivo actual del mercado estadounidense es evidente, los fabricantes japoneses deben seguir el ritmo de la dinámica del mercado, incluidos los cambios en la organización industrial y la consolidación de las principales entidades interesadas, así como los continuos cambios normativos y políticos, para garantizar la rentabilidad de las inversiones a largo plazo. Un ejemplo reciente es la aprobación de la Ley de Reducción de la Inflación, con su disposición que permite la negociación directa del precio de determinados medicamentos por parte de Medicare, lo que convierte a este organismo en una parte interesada crucial a la que los fabricantes biofarmacéuticos deben estar preparados para articular la propuesta de valor de sus medicamentos.

El mercado de los seguros de salud de Estados Unidos utiliza una mezcla de canales privados y públicos. En 2020, el 66,5% de los pacientes estaba cubierto por un seguro privado; el 34,8% tenía un seguro público y el 8,6% no tenía ningún seguro. Un aspecto único del mercado sanitario estadounidense es el hecho de que el mercado privado cubre la mayor parte de las vidas de los pacientes. Otros países importantes utilizan sistemas subvencionados en su totalidad o en gran parte por el gobierno. Existe un debate sobre si el gobierno debería desempeñar un papel más importante. De hecho, ha habido numerosos intentos de remodelar el papel del gobierno en los últimos 20 años. Las administraciones recientes han considerado el llamado modelo de “pagador único”, y la promulgación de controles de precios y la importación de medicamentos de menor costo desde el extranjero.

Estas visiones sobre cómo remodelar la asistencia sanitaria han resultado difíciles. Una posible razón se debe al proceso legislativo estadounidense en general. Cuando se abordan cuestiones sociales, económicas y financieras, el resultado es que se comprometen puntos clave de la agenda sanitaria.

El objetivo de la asistencia gestionada debería ser servir como “sistema de prestación de asistencia sanitaria organizado para gestionar el costo, la utilización y la calidad” ha llevado a un aumento de la consolidación horizontal y vertical por dos razones: una es que, mediante las fusiones, se puede conseguir una mayor

(continúa en la página 2)

Noticias resumidas...

- ♦ **AmerisourceBergen (ABC)** anunció que adquirirá **PharmaLex Holding GmbH**, un proveedor de servicios especializados para la industria de las ciencias biológicas, por US\$128.000 millones. PharmaLex sería adquirida de los fondos asesorados por **AUCTUS Capital Partners AB** y estaría sujeta a ciertos ajustes habituales. Esto amplía la plataforma global de servicios biofarmacéuticos de ABC, y los resultados de PharmaLex se reportarán como un componente dentro del segmento de soluciones sanitarias internacionales de ABC. Por otra parte, ABC firmó un acuerdo de US\$19,8 millones con el gobierno estadounidense para aumentar el número de envíos semanales y los lugares de entrega de las vacunas contra la viruela del mono *Jynneos* de **Bavarian Nordic** y **TYPOXX** de Siga.

- ♦ **Evusheld**, de **AstraZeneca**, una combinación de anticuerpos de acción prolongada de *tixagevimab* y *cilgabimab*, ha recibido la aprobación como tratamiento de la COVID-19 en todo el mundo, con su primera aprobación en Japón. El gobierno japonés comprará 300.000 unidades a AstraZeneca en medio de un suministro mundial, que ha sido limitado debido a la creciente necesidad del medicamento. El fármaco también fue aprobado para la prevención (profilaxis previa a la exposición) de la enfermedad, la misma indicación para la que el producto ya ha sido aprobado en Europa y en EE UU bajo autorización de uso de emergencia. El Ministerio de Sanidad de Japón también aprobó la producción y venta de vacunas contra la variante Ómicron de la COVID, y el gobierno enviará vacunas a los municipios locales a partir del 19 de septiembre.

- ♦ El mayorista estadounidense **Cardinal Health** anunció que **Debbie Weitzman**, actual presidenta de su distribución farmacéutica, pasará a ser la directora general de su segmento farmacéutico. El nombramiento coincide con la dimisión del actual director general de la división farmacéutica, **Victor Crawford**, efectiva el 19 de septiembre. Crawford permanecerá en la empresa hasta el 17 de noviembre para apoyar la transición de liderazgo. La empresa ha reorganizado su estructura, y tanto el negocio de Distribución Farmacéutica como el de Distribución Especializada dependen ahora directamente de Weitzman. Se ha eliminado el cargo de Presidente de Distribución Farmacéutica. El anuncio se produce después de que la empresa diera a conocer varias iniciativas para crear valor para los accionistas

(continúa en la página 2)



¡¡LA REUNIÓN GENERAL DE LOS
MIEMBROS DE LA IFPW ESTÁ
SOLO A UN MES. NO SE PIERDA
NUESTRO PRINCIPAL EVENTO
BIENAL!!

¡Pulse [AQUÍ](#) hoy mismo para inscribirse!
Para más información contactar Christina
Tucker, en ctucker@ifpw.com

Del medio ambiente (cont.)

eficiencia, ya que se pueden eliminar los servicios duplicados. La segunda razón es que al crecer vertical y horizontalmente, tanto los pagadores como los proveedores pueden obtener un mayor apalancamiento financiero y poder de negociación sobre los fabricantes de biofármacos. Estas fusiones se dividen en tres tipos, cada uno con sus propias implicaciones.

1. Consolidación horizontal entre pagadores comerciales.

Las compañías de seguros comerciales, especialmente las cinco principales -United Health, Anthem, Cigna y Humana- han crecido mediante la adquisición de pagadores más pequeños. Sin embargo, es improbable que se produzca una mayor consolidación de estas empresas debido a que algunos intentos fueron bloqueados por motivos antimonopolio. Esta concentración de pacientes en un pequeño número de pagadores comerciales ha llevado a que estos pagadores tengan una influencia desproporcionada no solo en las negociaciones de descuentos y rebajas con los fabricantes, sino también en la determinación de los tratamientos, los especialistas y las instalaciones a las que tendrán acceso los pacientes para su tratamiento. A medida que el sector de los pagadores comerciales se ha consolidado horizontalmente, la gestión de cuentas clave para cada pagador individual, con una estrategia de compromiso a nivel empresarial dirigida a numerosas partes interesadas individuales dentro de cada pagador, se ha vuelto más importante que nunca.

2. La consolidación horizontal y vertical entre los proveedores de asistencia sanitaria. El segundo tipo de consolidación entre los proveedores sanitarios es tanto horizontal como vertical, e incluye la consolidación de hospitales, así como la consolidación de las farmacias especializadas con los hospitales. Los medicamentos especializados son una fuente importante de ingresos, y se ha producido una creciente integración vertical con redes de proveedores que adquieren farmacias especializadas. Más del 40% de los hospitales de tamaño medio y grande tienen farmacias especializadas. Por ello, las farmacias especializadas desempeñan un papel cada vez más importante en la distribución de medicamentos de alto costo. La consolidación de los hospitales y de las farmacias especializadas puede aumentar el acceso a los medicamentos especializados en el marco de redes de distribución limitadas. La implicación clave para los fabricantes es que el compromiso con el cliente ha evolucionado hacia el compromiso con las organizaciones de proveedores sanitarios a mayor escala. Los fabricantes deben interactuar no solo con los médicos, sino también con los administradores y las organizaciones de proveedores sanitarios.

3. Consolidaciones verticales entre pagadores y proveedores. Este tercer tipo de consolidación implica a los pagadores y a los proveedores en los llamados "proveedores de pago". Este modelo tiene su origen en Kaiser Permanente y podría ser la mayor preocupación para los fabricantes de productos farmacéuticos. El modelo de pagadores puede realizarse a través de asociaciones que dan lugar a la creación de sus propios planes de seguros, o de pagadores que son proveedores.

También se ha producido una creciente integración vertical entre los pagadores y las farmacias especializadas, ya que las farmacias propiedad de los gestores de beneficios farmacéuticos ocupan ahora más de tres cuartas partes de los ingresos por medicamentos especializados. Estos tipos de consolidación pueden tener potencialmente un impacto significativo en los

fabricantes.

A medida que el mercado farmacéutico estadounidense sigue evolucionando, los cambios resultantes en las políticas sanitarias y la dinámica de las partes interesadas para los fabricantes también evolucionarán de forma desafiante. Sin embargo, EE UU sigue siendo el mercado sanitario más grande y de más rápido crecimiento, con un gasto en medicamentos recetados en EE UU que alcanzará los US\$577.000 millones en 2021. Además, se estima que el mercado estadounidense crecerá entre un 2,5% y un 5,5% anual, hasta alcanzar aproximadamente US\$700.000 millones en 2026. Teniendo en cuenta que se espera que Japón tenga un crecimiento negativo del 2,0% - 1,0% entre 2022 y 2026, EE UU sigue siendo un mercado muy atractivo para los fabricantes japoneses que están dispuestos a invertir y desarrollar su presencia.

Además, el fuerte potencial de precios de los medicamentos de marca también apoya el atractivo del mercado estadounidense. Por término medio, los medicamentos de marca tienen un precio entre tres y cuatro veces superior al de otros países. Los precios de lanzamiento de todos los medicamentos nuevos en EE UU han aumentado más de un 20% al año desde 2008. Aunque los genéricos y los biosimilares tienen un precio ligeramente inferior, el punto de precio más alto y el crecimiento continuo de los nuevos medicamentos de marca seguirían siendo una fuente atractiva de ingresos para los fabricantes.

Noticias resumidas (cont.)...

tras un acuerdo con el inversor activista **Elliott Investment Management L.P.**

♦ **Walmart** y **UnitedHealth Group** anunciaron una colaboración inicial de 10 años que aportará la experiencia colectiva de las dos empresas para atender a millones de personas con servicios sanitarios asequibles que mejoran los resultados de salud y la experiencia del paciente. A partir de 2023, el despliegue se realizará en 15 centros de salud de Walmart en Florida y en Georgia. El objetivo final es atender a las personas mayores y a los beneficiarios de Medicare en un acuerdo basado en el valor mediante múltiples planes Medicare Advantage.

♦ **CVS Health** anunció que adquirirá la empresa sanitaria **Signify Health** por US\$30,50 por acción en efectivo. La transacción total está valorada en US\$8.000 millones. Signify proporciona tecnología y analíticos para ayudar en la atención al paciente en casa y cuenta con una red de más de 10.000 profesionales de la salud en los 50 estados, entre los que se encuentran médicos, enfermeras y asistentes médicos que realizan visitas a domicilio para identificar las necesidades clínicas y sociales del paciente. A continuación, los ponen en contacto con los cuidados de seguimiento adecuados y los recursos comunitarios. Se espera que la operación se cierre en el segundo semestre de 2023, a la espera de la aprobación reglamentaria y de los accionistas.

♦ El líder minorista estadounidense **Amazon** está considerando entrar en el negocio de la venta de medicamentos con receta médica en Japón, un posible punto de inflexión para las farmacias de ladrillo y argamasa del país. Amazon planea asociarse con pequeñas y medianas farmacias para crear una plataforma en la que los pacientes puedan recibir instrucciones en línea sobre cómo tomar los medicamentos. Los clientes

(continúa en la página 3)

Noticias resumidas (cont.)...

podrán recibir sus medicamentos en sus domicilios sin tener que acudir a una farmacia. Amazon pretende lanzar el servicio el año que viene, cuando se permitan las recetas electrónicas en Japón. La empresa no gestionará sus propias farmacias ni tendrá inventario.

- ♦ **Novartis** planea invertir hasta US\$300 millones para ampliar sus operaciones de desarrollo y fabricación con el fin de reforzar su impulso en los medicamentos biológicos. La empresa, que recientemente realizó esfuerzos de reducción de costos, dijo que invertirá US\$110 millones para aumentar las operaciones de fabricación clínica en sus instalaciones de Eslovenia, y otros US\$60 millones para ampliar la capacidad en su centro de Austria. Además, Novartis planea establecer un centro de biológicos en su campus de Basilea, Suiza, para complementar el actual Centro de Institutos Novartis para la Investigación Biomédica. Las inversiones forman parte de los esfuerzos de Novartis por entrelazar su cartera de productos bioterapéuticos en fase inicial con las instalaciones existentes.

- ♦ El gobierno estadounidense espera retirarse de la distribución de las vacunas y los tratamientos contra la COVID-19, entregando las contramedidas al mercado comercial. La iniciativa de vacunas impulsada por el gobierno ha estado ofreciendo vacunas y terapias a los proveedores de asistencia sanitaria de forma gratuita. Una vez que se abra el mercado comercial, las empresas biofarmacéuticas tendrán acceso a más canales de distribución.

(Fuentes: Associated Press, comunicados de prensa de las compañías, Store News, FierceBiotech, FiercePharma, Scrip Intelligence y World Pharma News)