

## Miembros de la IFPW a la cabeza del Índice de Medicamentos

(Fuente: Un artículo redactado por Kevin Grogan para Scrip Intelligence)

El progreso continúa a medida que las compañías farmacéuticas se esfuerzan diligentemente en proporcionar acceso a medicamentos a estructuras gubernamentales, el proceso de investigación y desarrollo, y los esfuerzos de supervisión de países de ingresos bajos a medios, según el informe más reciente de la Fundación para el Acceso a los Medicamentos.

Si bien la dificultad de hacer llegar medicamentos a países pobres nuevamente está en el candelero gracias a la distribución de las vacunas contra la COVID-19, hubo un cambio en la planificación sistemática de las estrategias de investigación y desarrollo que podrá mejorar radicalmente el acceso de las poblaciones desatendidas a medicamentos innovadores.

Cada dos años, la Fundación para el Acceso a los Medicamentos, una institución sin ánimo de lucro con sede en los Países Bajos, publica un índice compuesto por las 20 mayores compañías farmacéuticas del mundo. La lista considera las medidas que tomaron las compañías para mejorar el acceso a medicamentos empleando 33 indicadores y evaluando sus actos en 106 países de ingresos bajos a medios y en relación a 82 enfermedades, trastornos y patógenos.

El índice, que está avalado por más de 100 inversionistas institucionales, coloca al miembro de la IFPW GlaxoSmithKline (GSK) a la cabeza. GSK ha ocupado ese puesto desde 2008, el año en que se empezó a publicar el índice. Miembros de la IFPW, entre ellos Johnson & Johnson (No. 3), Pfizer (No. 4), Sanofi (No. 5), AstraZeneca (No. 7) y Merck (No. 8) figuran entre los diez punteros y Bayer (No. 13) también figura en la lista de las 20.

La CEO de GSK, Emma Walmsley, dijo, “Nos complace muchísimo estar nuevamente a la cabeza del Índice de Acceso a Medicamentos y que nuestra innovación relativa a enfermedades prioritarias que afectan la salud mundial haya sido reconocida”. Mirando hacia el futuro, añadió: “Seguidos estando firmemente comprometidos a mejorar la investigación, el acceso y el desarrollo de nuevos medicamentos y vacunas para las enfermedades que afectan la salud mundial, especialmente el VIH, la tuberculosis y la malaria, así como para pandemias futuras y la resistencia a los antimicrobianos”.

La Fundación se complació especialmente en informar que ocho compañías “están tomando la iniciativa en la integración de la planificación sistemática del acceso en sus procesos de desarrollo... vinculando todos sus proyectos de investigación y desarrollo a un plan para asegurar rápidamente a los habitantes de países de ingresos bajos a medios que tendrán acceso poco después del primer lanzamiento mundial”.

Jayasree Iyer, directora ejecutiva de la Fundación para el Acceso a los Medicamentos, dijo que la pandemia del coronavirus expuso el problema crónico de acceso desigual a medicamentos.

(continúa en la página 2)

## Noticias resumidas...

♦ **Cardinal Health** informó ingresos de US\$41.500 millones en el segundo trimestre de su ejercicio 2021, lo que representa un aumento interanual del 5% y ganancias GAAP de operaciones en el T2 de US\$461 millones, un aumento del 38% frente al mismo período del año anterior. El CEO de la compañía, *Mike Kaufmann*, manifestó: “Los resultados de nuestro T2 demuestran la resiliencia de nuestro modelo de negocios, nuestros sólidos fundamentos y la adaptabilidad de nuestros empleados dedicados. Permanecemos centrados en optimizar nuestras actividades centrales, en invertir en áreas clave y en distribuir capital eficientemente para impulsar el crecimiento a largo plazo”.

♦ Hay vacunas contra la COVID-19 disponibles en farmacias **CVS** y **Walgreens**, pero los estados determinan los requisitos para obtenerlas. La disponibilidad inicial será limitada, pero los expertos sostienen que las grandes redes de farmacias serán indispensables para la aceleración de la distribución en EE UU.

♦ El anticuerpo monoclonal *CT-P59* de **Celltrion Inc.** para el tratamiento de la COVID-19 obtuvo aprobación del Ministerio de Seguridad de Alimentos y Medicamentos de Corea del Sur. La aprobación es la primera terapia de origen nacional en ser aprobada en el país tras la obtención de resultados positivos de primera línea en un ensayo clínico global en Fase II. *Regkirona*

(continúa on page 3)

## Salehiya Medical se une a la IFPW



La IFPW se complace en anunciar que Salehiya Medical (de Arabia Saudita) se unió a la IFPW como miembro mayorista y distribuidor.

El CEO de Salehiya, Jalil Juha, dijo: “Nos entusiasma mucho unirnos a la comunidad de la IFPW y sé que nos beneficiaremos del inmenso valor que ofrece este foro, en términos de conocimientos y perspectivas sobre los retos y oportunidades generales que enfrenta nuestra industria”.

Salehiya inició sus actividades comerciales en 1964, como una compañía especializada de atención de la salud. En la actualidad, es una de las principales compañías saudíes dedicadas a la distribución de productos farmacéuticos y veterinarios, equipamiento médico y de laboratorio, materiales diagnósticos y médicos desechables, hospitalarios y de consumo.

Salehiya se ha mantenido a la par del rápido desarrollo del sector de la atención de la salud en Arabia Saudita y fue evolucionando gradualmente para adaptarse a las necesidades y exigencias de un mercado en constante expansión, así como a los programas de desarrollo del gobierno, representados principalmente por el Ministerio de Salud Pública. En la actualidad, la compañía tiene oficinas en Yeda, Dammam, Khamis Mushait, Qassim y Medina Al-Munawarah para cubrir todo el mercado y prestar servicios rápidos y eficientes a clientes en todas esas regiones.

## Índice de Medicamentos (cont.)...

Recalcó la importancia de vincular los proyectos a planes de acceso claros, para ayudar a volver a sentar prioridades y a la vez dirigirse a las necesidades específicas de los habitantes de países de ingresos bajos.

Finalizó manifestando que “Si bien las compañías están avanzando lentamente hacia la incorporación de sus prácticas de negocios al acceso, la actividad todavía se sigue concentrando en demasiadas pocas enfermedades y en demasiados pocos países. Creo que el año pasado demostró la importancia fundamental de proporcionar medicamentos asequibles a muchos, en lugar de productos carísimos a unos pocos”.

## Cómo los distribuidores están teniendo éxito en medio de la pandemia

(Fuente: Un artículo redactado por Elizabeth Galentine para *Modern Distribution Management*)

Los distribuidores han sido críticos durante las perturbaciones del año pasado impulsadas por la COVID-19. Tanto por su rol en suministrar EPIs o distribuir vacunas, las compañías mayoristas han sido consideradas como “esenciales” para mantener a los estadounidenses seguros en medio de la pandemia. En una cumbre digital reciente de la Asociación Nacional de Distribuidores Mayoristas – conocida anteriormente como Cumbre Ejecutiva y por lo general celebrada anualmente en Washington, D.F. —, la importancia de la distribución en esta época incierta fue el centro de atención. Una presentación en particular, “El Panel de CEOs de Distribución: Liderar en Tiempos de Transición”, puso de relieve la manera en que las principales compañías en ese espacio se adaptaron a los retos del coronavirus y simultáneamente maniobraron a lo largo de los confinamientos, las cuarentenas y las exigencias cambiantes de sus clientes. El panel estuvo compuesto por Kathy Mazzarella, presidenta y Ceo de Graybar Electric Co. Inc.; Debbie Weitzman, presidenta de Distribución Farmacéutica en EE UU de Cardinal Health Inc.; y D.G. Macpherson, presidente y CEO de W.W. Grainger Inc. Eric Hoplin, presidente y CEO de NAW, fue el moderador.

Las preguntas que se les hicieron giraron alrededor de un tema sencillo: Los distribuidores son críticos para asegurar que los productos en demanda, desde los EPI necesarios para proteger a los empleados, hasta los productos eléctricos necesarios para mantener los negocios abiertos y los suministros médicos necesarios para mantener a la gente sana, lleguen a destino. ¿Cómo contestaron?

Cardinal Health informó ventas de US\$152.900 millones en la división de Weitzman, la mayor parte de ellas -- US\$137.500 millones -- provinieron de productos farmacéuticos. Graybar indicó US\$7.500 millones en 2019 (las cifras de 2020 todavía no estaban disponibles) y los ingresos de Grainger en 2020 ascendieron a US\$11.800 millones. A continuación figuran algunas de las lecciones que esos ejecutivos compartieron durante el panel virtual de una hora de duración sobre la manera en que gestionaron sus equipos y persistieron ante tantos obstáculos de enormes proporciones. Las siguientes son palabras directas de los ejecutivos:

*Rasgos de liderazgo.* El rasgo de liderazgo con el que aprendieron que era necesario contar para ayudar a sus ejecutivos – y a sus compañías – no solo a sobrevivir, sino también a

prosperar durante la pandemia.

Debbie Weitzman: “Podría señalar la adaptabilidad. Sin adaptabilidad no hubiéramos sobrevivido las circunstancias cambiantes que enfrentamos a diario. Como un ejemplo rápido, cuando todos empezamos a trabajar desde casa, nuestros líderes tuvieron que ser modelos de buena conducta, así como estar en cámara todo el tiempo y estar disponibles 24/7. Ahora el péndulo osciló y el modelo de buena conducta es permitir que la gente no esté en cámara. Implementamos algo que Cardinal Health llamó el espacio blanco de los miércoles, para asegurar que nadie tenga que asistir a una reunión por un período de tiempo determinado y dar a la gente tiempo para pensar. Las necesidades han estado cambiando constantemente, así que lo más importante ha sido la adaptabilidad”.

Kathy Mazzarella: “Lo que aprendí fue creer en el poder de nuestra organización y de nuestra gente para pasar por todo esto bien. Y el hecho de que tuvimos que convencerlos de que todo iba a estar bien, eso pareció ser la clave de nuestro éxito y lo que nos permitió seguir yendo hacia adelante y mantener a nuestra gente motivada para pasar por todo esto”.

D.G. Macpherson: “Lo más importante que aprendimos es tratar directamente con algunas de las emociones e implicaciones humanas, pero después traerlas de vuelta a lo que son nuestros principios: cómo tratarnos entre nosotros y tratar a los demás, y avanzar hacia lo que realmente importa para el futuro de nuestra compañía”.

*Cumplir con las exigencias.* Cómo afrontar los retos de girar a EPIs y las exigencias de productos nuevos:

Weitzman: “Fue una decisión en la que todos tuvimos que participar”. La manera de pasar por eso es exceso de comunicación masiva, realmente todas las formas de comunicación, ya sea por textos o llamadas telefónicas. Y la gente se esforzó en dirigirse a las necesidades y a hacer que pasaran cosas que nunca habían pasado antes. Estábamos documentando cosas, obteniendo información y creando reglas para juegos futuros para que cuando estuviéramos en un período tranquilo pudiéramos respirar hondo y determinar qué cosas había que dejar fijas y lo que ahora es la nueva normalidad, a qué se tenía que dar prioridad y lo que debíamos dejar de hacer. Fue un período de aprendizaje interesante desde para los que trabajaban por hora en nuestro depósito hasta la plana mayor. Todos desempeñaron un papel en determinar cómo pasaríamos por esto”.

Macpherson: “Debido a que teníamos un producto que los clientes necesitaban durante la pandemia, nuestros números de adquisición de clientes subieron muchísimo frente a lo que eran antes de la pandemia. Típicamente, los clientes encuentran productos en Grainger, los compran, pero no sabemos quiénes son. Lo que sí tuvimos que hacer fue cambiar nuestra adquisición de clientes y nuestros procesos de seguimiento para asegurar que estuviéramos cualificando clientes... para nosotros fue un aprendizaje interesante, hacer que los clientes repitieran sus pedidos y fueran clientes consecuentes, algo importante para nuestro negocio”.

*Retos que siguen existiendo.* Acerca de la opinión de Cardinal Health de que la vacuna pasará a estar más disponible, pero que las dificultades de vacunar a suficiente gente para obtener inmunidad colectiva perdurarán:

(continúa en la pagina 3)

## Los distribuidores (cont.)...

Weitzman: “Creemos que llegamos a ese punto el verano pasado. Creo que lo más preocupante es estimular a la gente a que se vacune, porque ahora el problema es disponibilidad y existencias reales. Pero dentro de tres o cuatro meses, ese no será el problema. Habrá suficiente producto disponible, pero en lugar de gente desesperada por obtener la vacuna vamos a estar buscando gente que todavía no se haya vacunado y estimular que lo hagan, especialmente los más jóvenes, que creen que son invencibles. En medio de la población de atención de la salud hay trabajadores cualificados para obtener la vacuna que dicen que no la quieren. Debemos sobreponernos a eso, creo que es el principal obstáculo”.

## Noticias resumidas...

(*regdamvimab*) es el 2º medicamento en recibir aprobación oficial en Corea del Sur para el tratamiento de la COVID-19 tras la aprobación, el pasado mes de julio, del antiviral *remdesivir*, de Gilead Science.

- ♦ *Robert Davis*, el director financiero de **Merck**, sucederá a *Ken Frazier* como CEO. Frazier fue uno de los arquitectos de la adquisición de Schering-Plough que moldeó el sector farmacéutico por la década siguiente y entregó el medicamento de mayor venta de Merck, *Keytruda*. Davis asumirá el cargo de CEO el 30 de junio de 2021.

- ♦ La UE otorgó autorización condicional de comercialización de la vacuna contra la COVID-19 de **AstraZeneca** y la **Universidad de Oxford**. La aprobación en los 27 países miembros ayudará a incrementar las existencias de vacuna, con el consiguiente alivio de las escaseces que causaron la suspensión de las inoculaciones en ciertos lugares. En otro orden de cosas, Oxford inició un ensayo clínico para estudiar la seguridad de su vacuna contra la COVID-19 en pacientes de entre 6 y 16 años de edad.

- ♦ Los ingresos combinados de siete grandes fabricantes japoneses de medicamentos bajaron un 2,7% en el año hasta fines de marzo de 2021, según **Jiho Tally**. Solo dos de los siete proyectan crecimiento en su primera línea en el ejercicio 2020, **Sumitomo Dainippon Pharma** y **Ono Pharmaceutical**. Las otras cinco compañías, entre ellas **Daiichi Sankyo** y **Astellas Pharma**, predicen menores ingresos y **Eisai** se vio forzada a reducir sus perspectivas de ganancias a causa de las ventas mundiales inferiores a las esperadas de su medicamento para el tratamiento del cáncer *Lenvima* (*Lenvatinib*).

- ♦ **Pfizer/BioNTech** y **Shanghai Focsun Pharmaceutical (Group) Co., Ltd.** anunciaron que la Dirección de Seguridad de los Alimentos y Fármacos de la Región Administrativa Especial de Hong Kong de la República Popular China otorgó autorización de uso de emergencia de su vacuna ARNm *Comirnaty* contra la COVID-19. La vacuna, que se fabricará en las plantas de fabricación alemanas de BioNTech, se suministrará a Hong Kong. Pfizer y BioNTech siguen incrementando su capacidad de fabricación para reducir el plazo de duplicación de su producción.

(Fuentes: Drug Store News, FiercePharma, Pharma Japan, Scrip Intelligence and USA Today)