

Setmana de la Internacionalització

CONNECTA'T AL MÓN
3 - 7 juny 2019



SEMINARI SALUT:

Les noves estratègies del canal farmàcia

PARTICIPA I FES PREGUNTES!

Entra a [slido.com](https://www.slido.com) i introdueix el codi #Setmana19

 @accio_cat

wifi: wifi_inet
Contrasenya: juny2019

ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya

accio.gencat.cat/setmana

Setmana de la Internacionalització

CONNECTA'T AL MÓN

3 - 7 juny 2019

#Setmana19



ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya

accio.gencat.cat/setmana

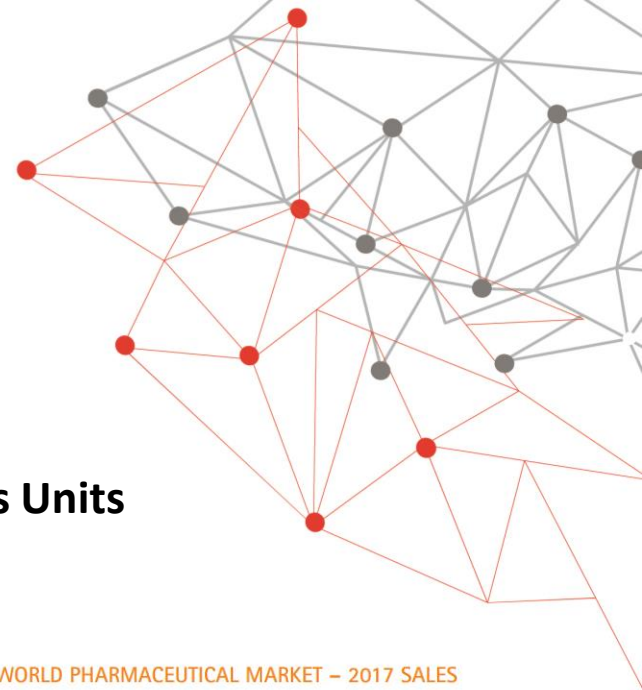


ESTATS UNITS

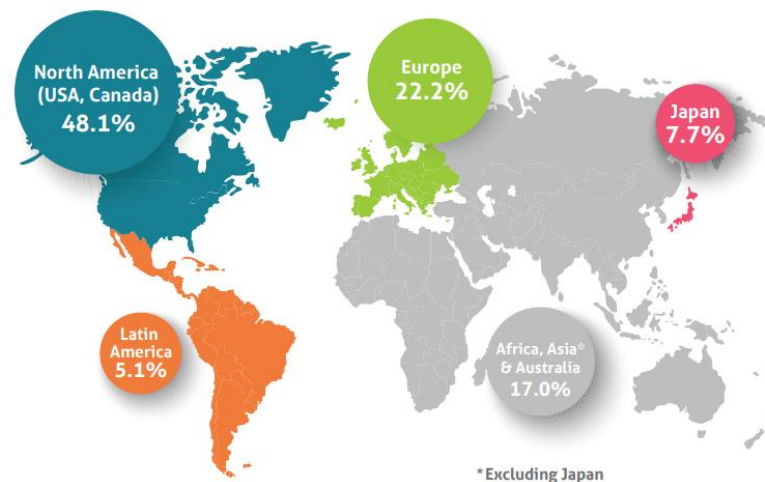
Drugstore, un punt de venda diferent

La Indústria farmacèutica dels Estats Units

- ✓ 48% de la quota del mercat farmacèutic mundial
- ✓ 6 de les 10 empreses top en el sector provenien dels Estats Units
- ✓ 446.000 milions de USD (2016)
- ✓ Consum per càpita 1.025USD al 2017
 - (Més del doble que l'any 2000)

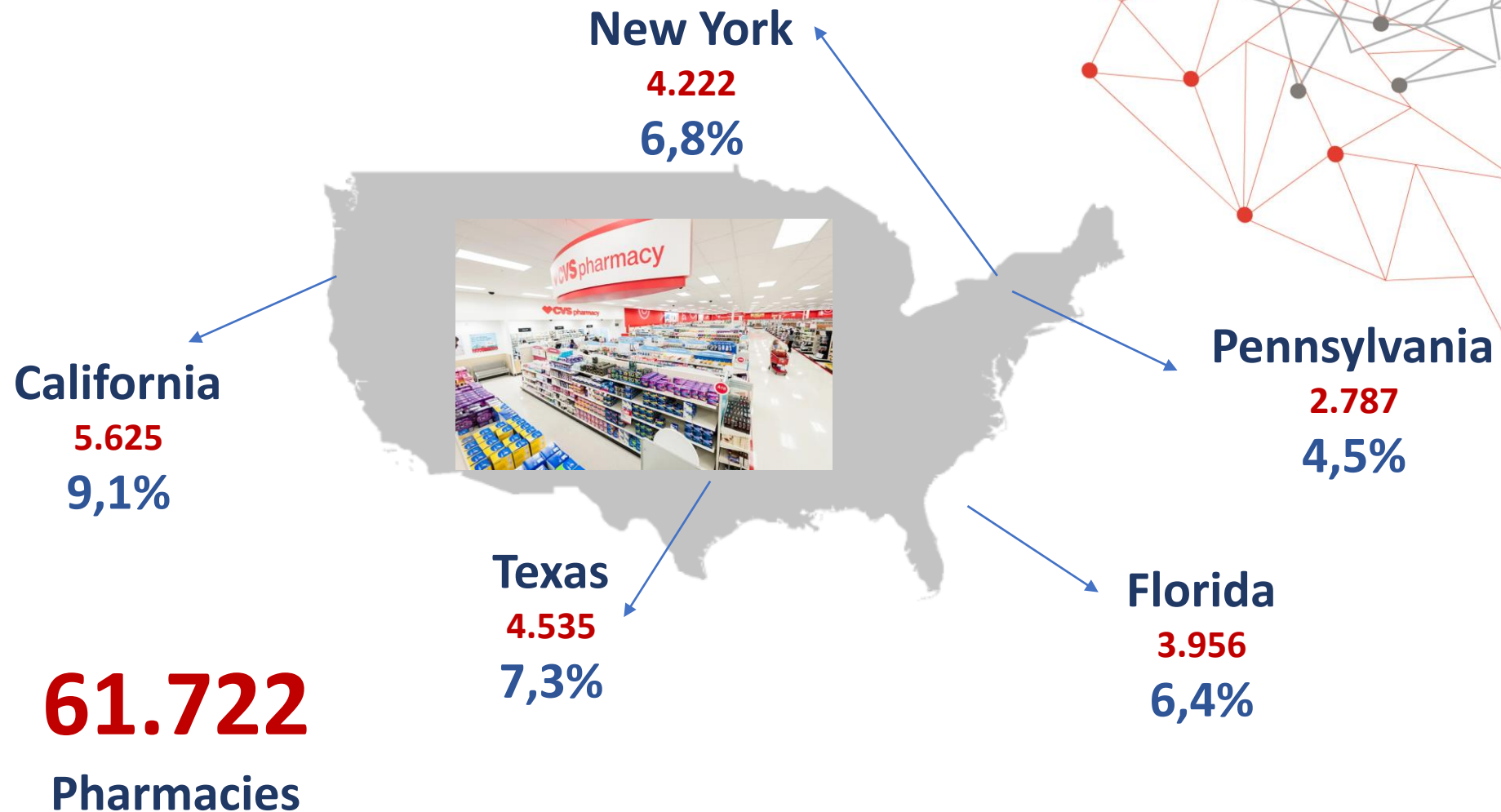


BREAKDOWN OF THE WORLD PHARMACEUTICAL MARKET – 2017 SALES



Font: European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations

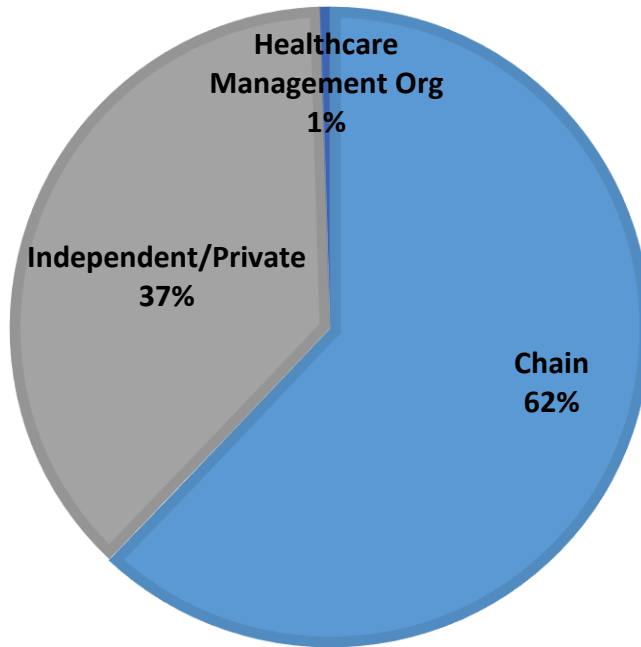
Farmàcies als Estat Units



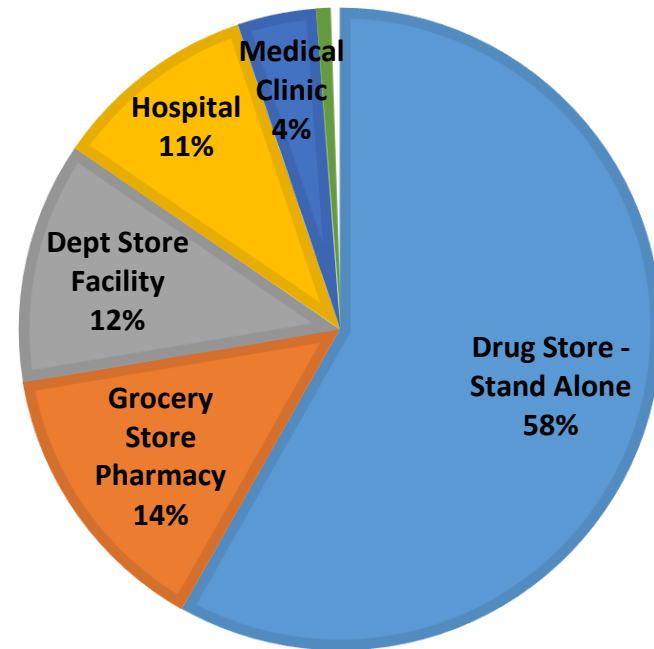
Com són?

OWNERSHIP TYPE

■ Chain ■ Independent/Private ■ Healthcare Management Org



LOCATION TYPE



A qui pertanyen?

1  **CVS pharmacy**[®]

9.207 botigues

2 *Walgreens*

7.768 botigues

3  **RITE AID**

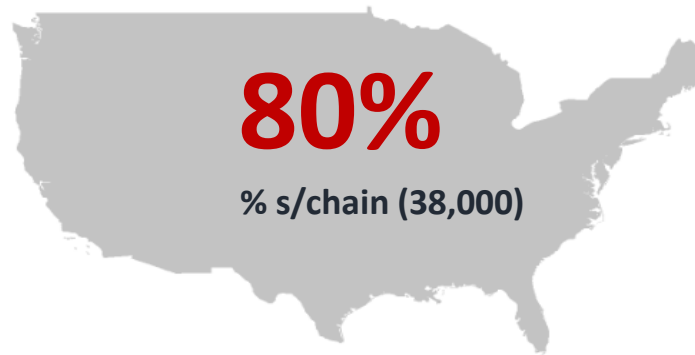
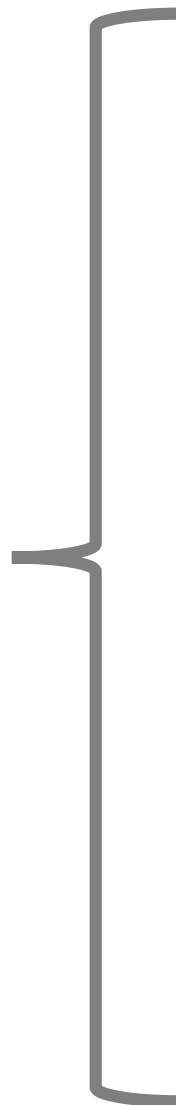
4.488 botigues

4 **Walmart** 

4.473 botigues



5 **1.918 botigues**



Què venen?

Les farmàcies als Estats Units venen principalment 3 tipus de productes:



Over-the counter drugs



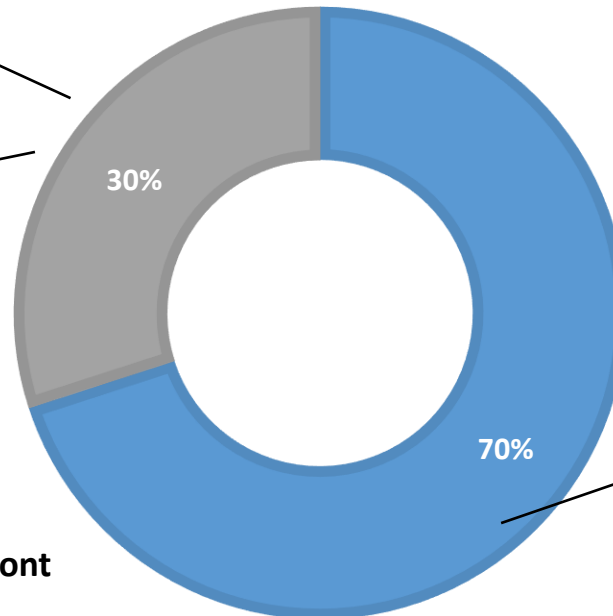
Storefront items



Prescription drugs

SALES IN PHARMACIES

■ Prescription drugs ■ Other (OTC Drugs and other)



Canal on-line

Sector en creixement

- ✓ Grans cadenes com **CVS Health** (194.579 milions USD) **Walgreens**, **Riteaid** i **Walmart**
- ✓ **Amazon** nou player al mercat on-line
- ✓ Segons la FDA només el 3% de les webs compleixen les seves normes.



an amazon company



Regulació

La **Federal Food and Drug Administration (FDA)** regula la fabricació farmacèutica comercial.



Rol dels Estats

Els 50 estats són els principals reguladors de farmàcies

- ✓ Lleis i reglaments diferents en cada estat
- ✓ Operen sota les juntes estatals de farmàcia
- ✓ Què regulen: Emmagatzematge, manteniment de registres, formularis per a receptes, etiquetatge i protocols de seguretat relacionats amb els orígens, autenticitat, cadena de custòdia, dates de caducitat de productes, puresa, esterilitat...



Esquema general

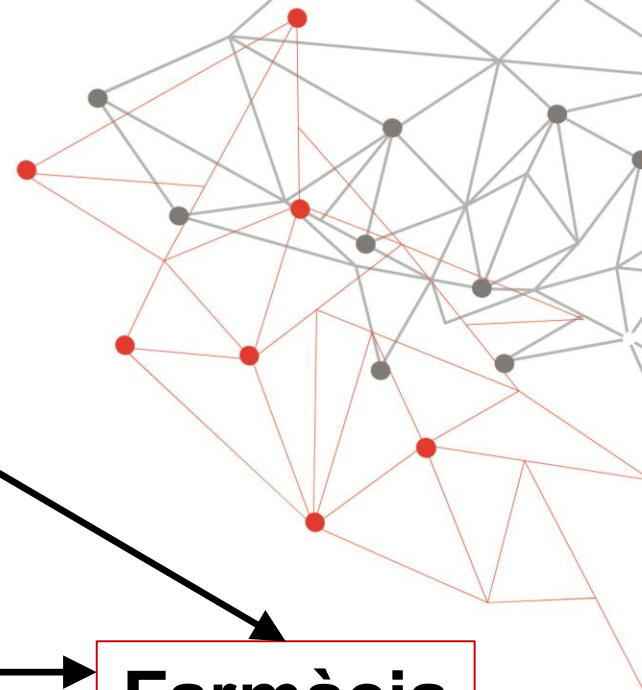
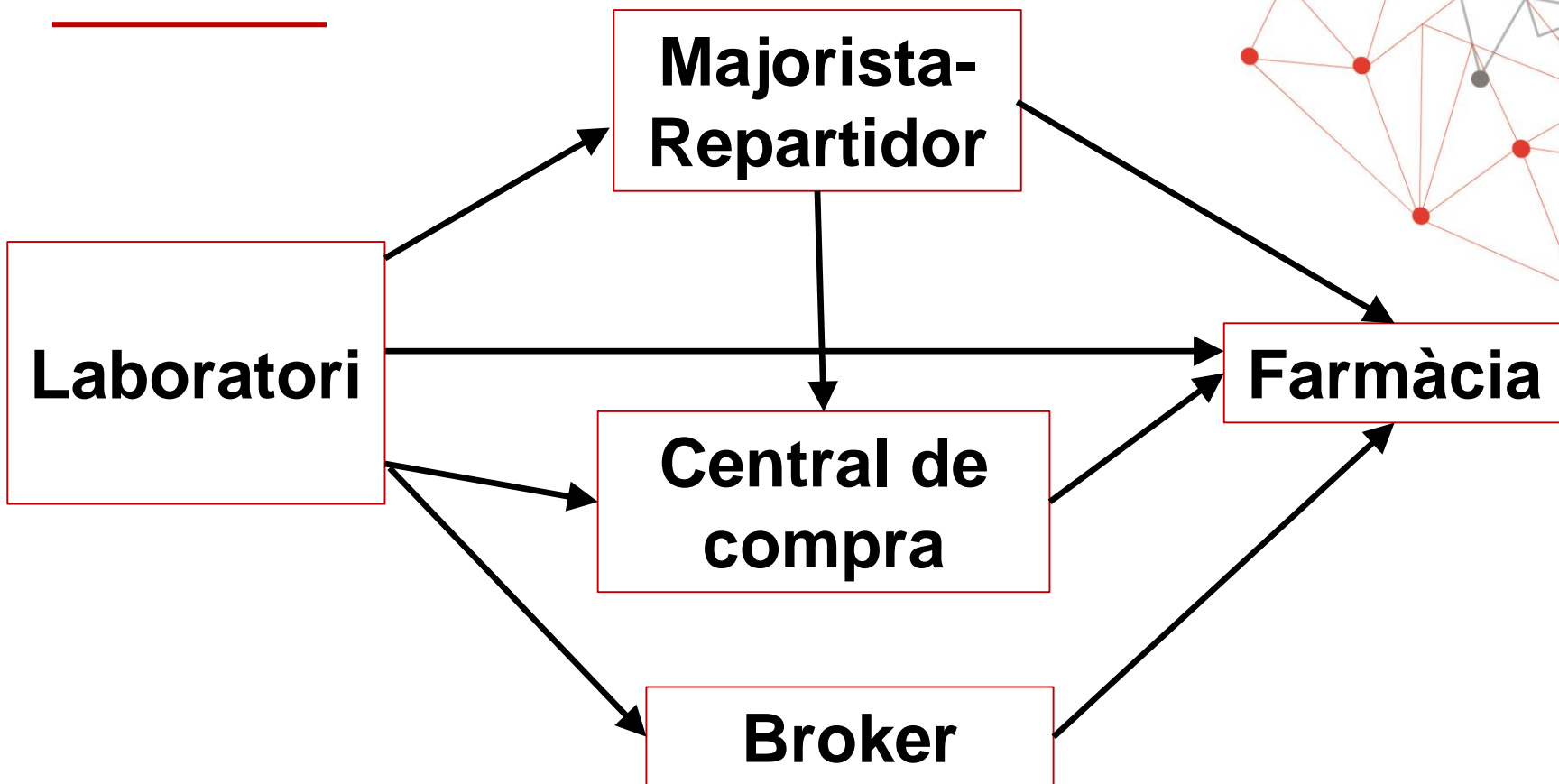


The prescriber-payer matrix

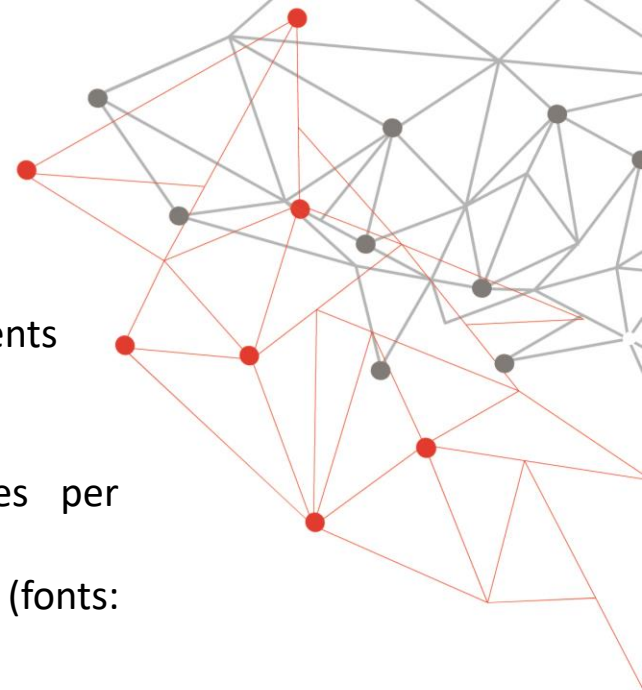
Patient								
Prescriber								
Service providers	Logistics				Patient services			
Dispensers	Retail pharmacy	Mail order pharmacy	Specialty pharmacy provider	Long-term care	Hospital	VA/DoD	Infusion therapy provider	Clinic/office
Influencers	Group purchasing organization							
Distributors	Wholesaler	Specialty pharmacy	Warehousing retail chain	Warehousing hospital chain	Manufacturer direct			
Controllers	Health plan		Pharmacy benefits manager	Employer		Staff model		
Payers	Commercial	Medicare	Medicaid	VA/DoD	Employers	Patients		
Regulators	HHS	OIG	CMS	FTC	SEC	FDA	States	
Manufacturer								

Source: Blue Fin Group 2012

Estratègies d'entrada al mercat



Tendències



Estratègia comercial

- ✓ Creixement de les vendes de productes que no són medicaments amb recepta.



Marques blanques

- ✓ Promoció de les marques blanques dins de les botigues per augmentar els marges i beneficis comercials.
- ✓ 20% dels productes venuts per CVS són marques blanques. (fonts: Forbes)



Pacients volen una atenció més personalitzada

- ✓ Cerca d'atenció primària bàsica.
- ✓ Només 1/3 part dels clients tenen metge de capçalera propi.



Farmàcies de preferència

- ✓ Les assegurances tenen convenis de preferència amb cadenes de farmàcies per enviar prioritàriament els medicaments.
- ✓ Creixement del 7% al 98%, entre el 2011 i el 2018.



Els medicaments especialitzats s'emporten el mercat de medicaments amb recepta

- ✓ Augment del 11% al 2017
- ✓ La meitat de la despesa total en medicaments.
- ✓ Les farmàcies minoristes també tenen espai per accedir a aquest mercat.



FRANÇA

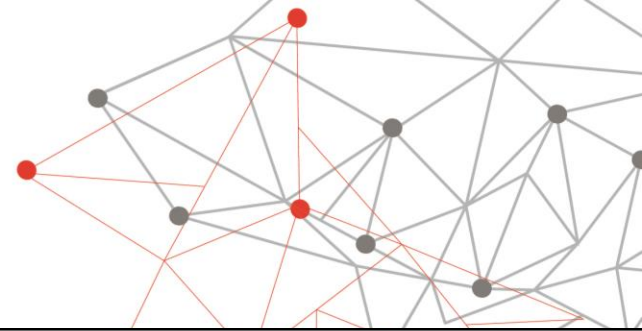
Estratègies guanyadores per a un mercat madur

El canal farmacia a França : Estructura

A França, les farmàcies tenen el monopoli legal en les vendes de medicació. Amb prop de 22.000 establiments, la xarxa farmacèutica francesa és una de les més importants d'Europa.



El canal farmacia a França : Dimensió del mercat



5^e mercat mundial de la
industria farmacèutica

2^{on} mercat Europeu després
d'Alemanya *(IQVIA 2017)*

Vendes medicaments :

20.300 milions d'euros *(Leem 2018)*

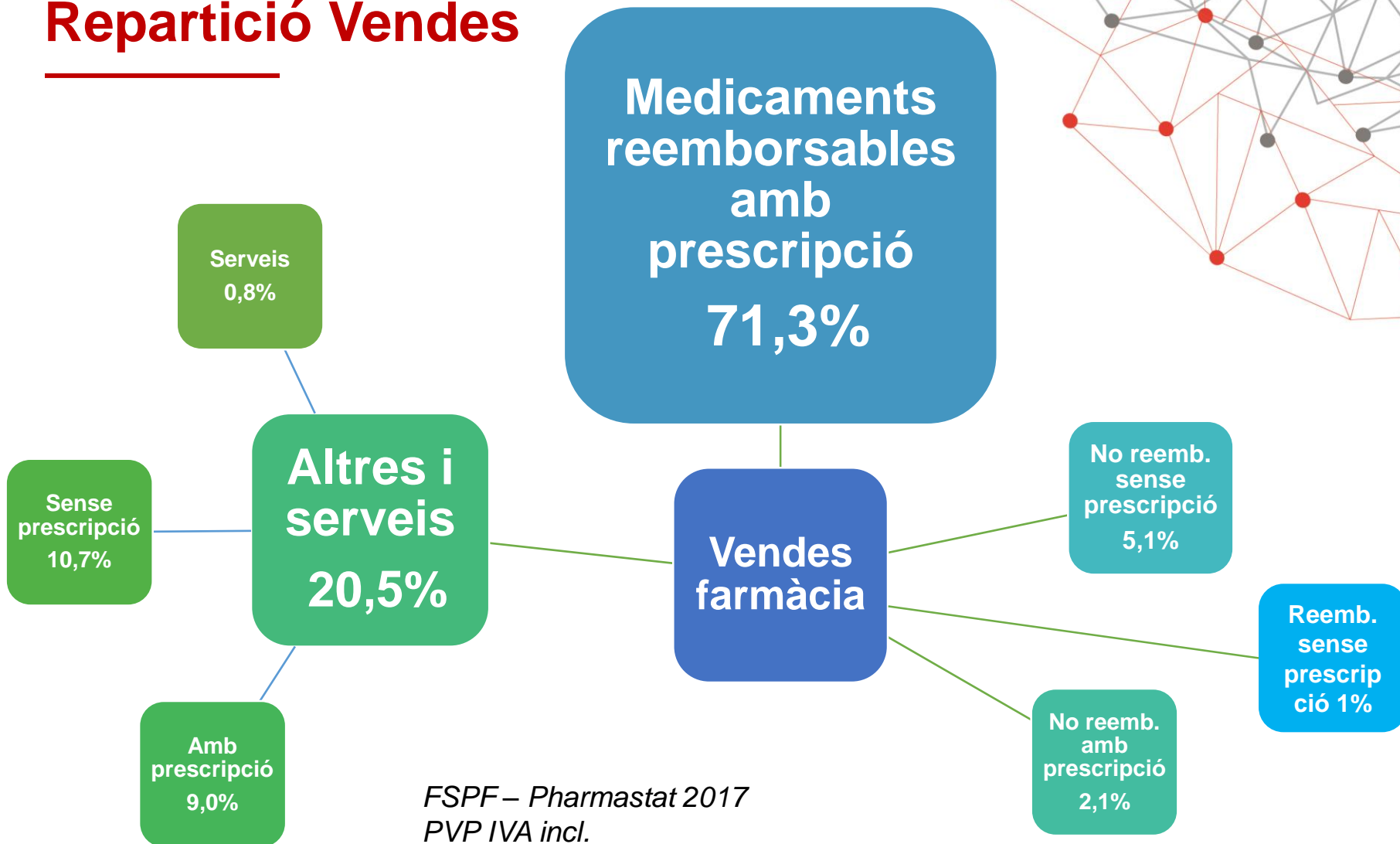
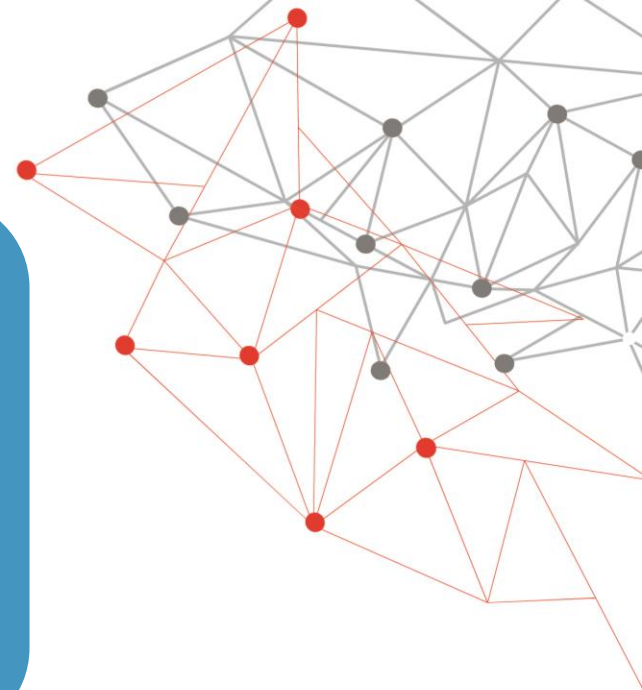
Creixement
anual: **+0,2%**

*Reemborsables: **+0,1%**

***OTC: +1,1 %** (10% total vendes)

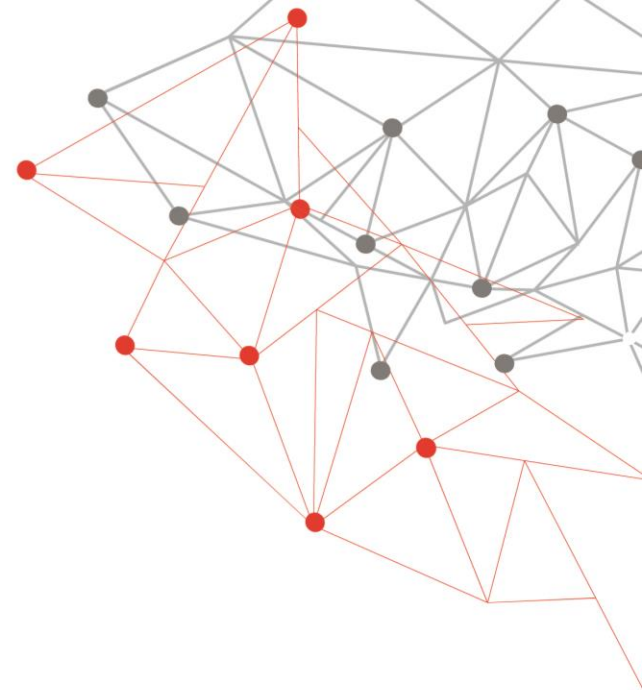
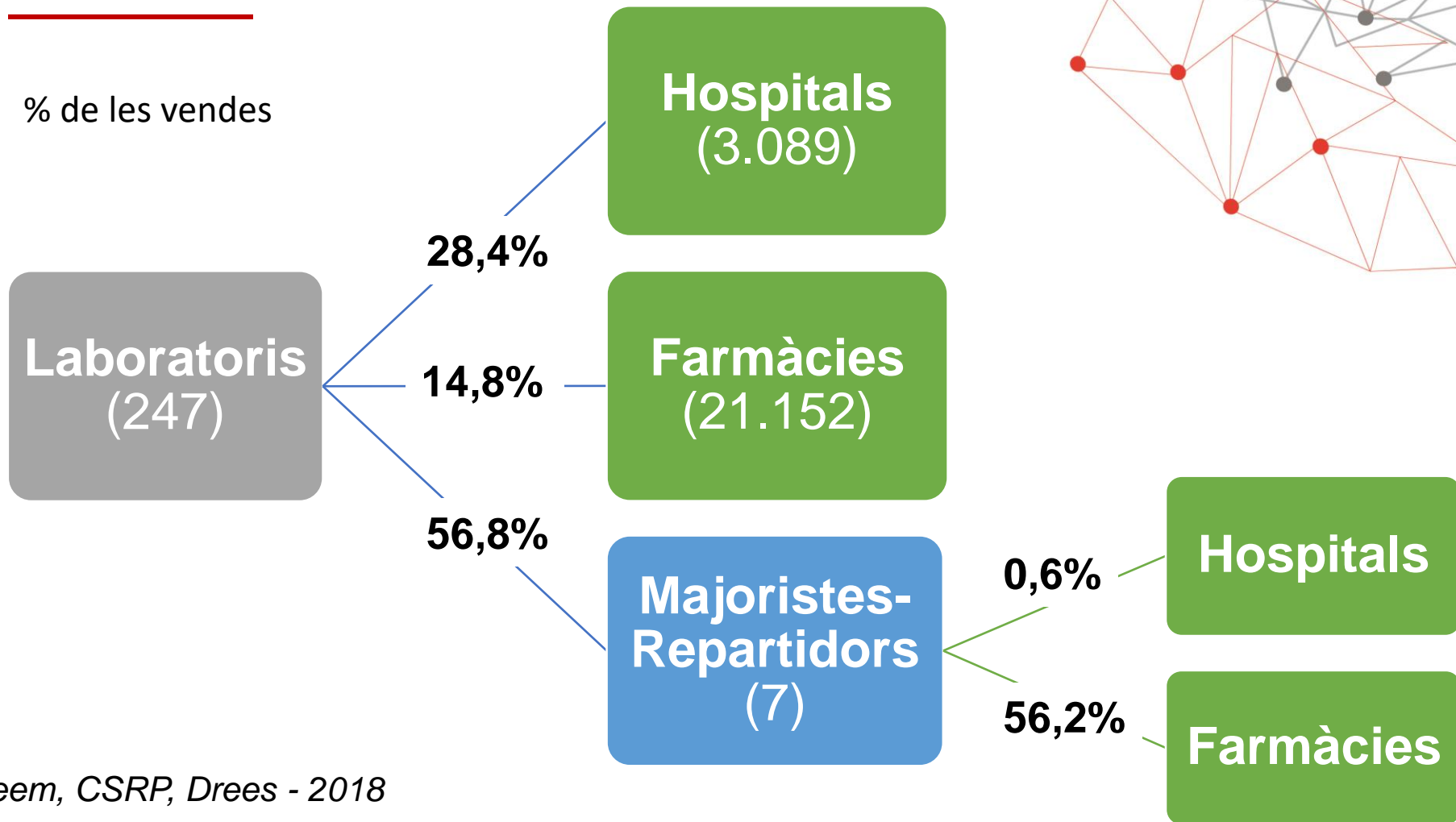
**510 € de consum
mitjà anual per
persona**
(PVP - INSEE 2016)

El canal farmàcia a França : Repartició Vendes



El canal farmàcia a França : Organització de la distribució

% de les vendes



Leem, CSRP, Drees - 2018

Tendències del mercat



Concentració farmàcies

- Menys punts de venda
- Major dimensió

Evolució distribució

- Venda en directe
- Centrals de compra

Digitalització

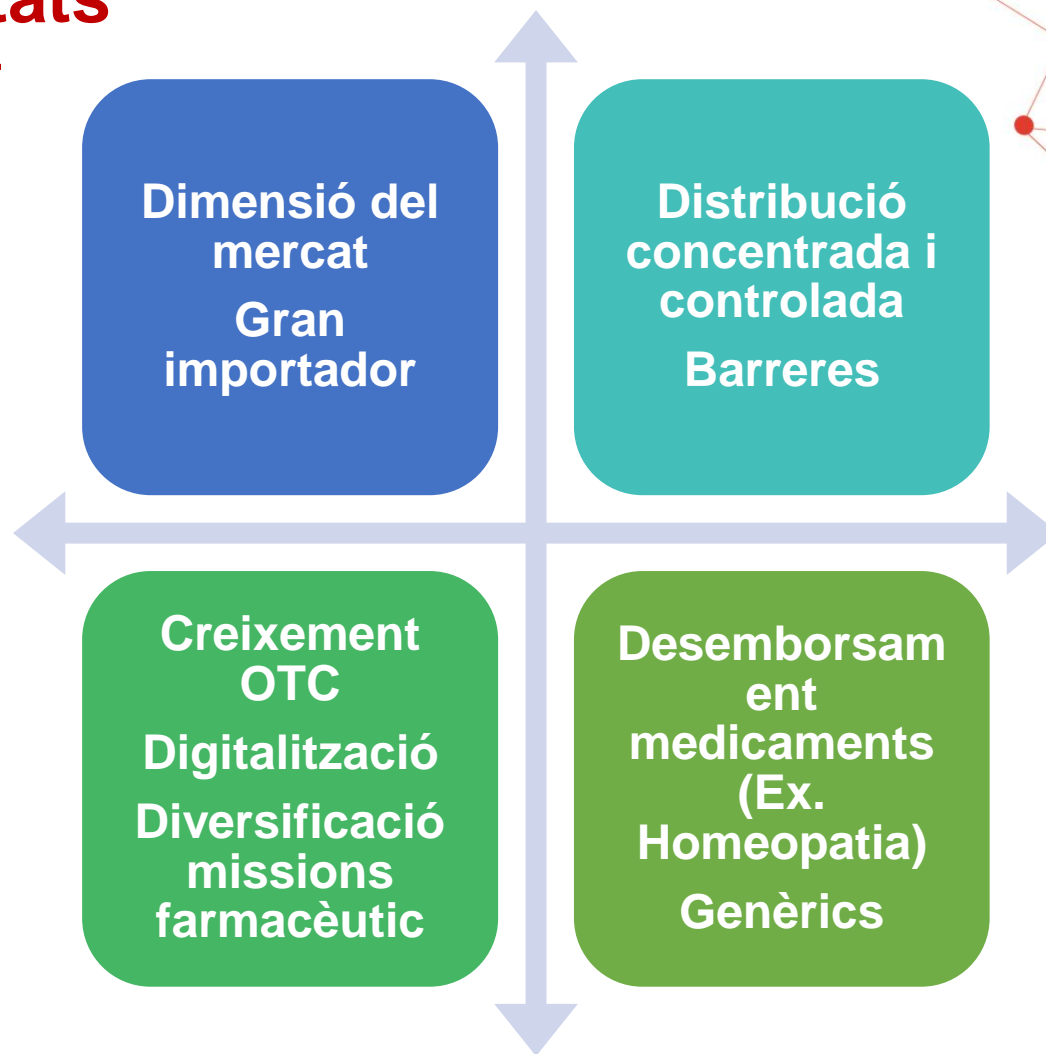
- Farmàcies connectades
- Venda online

Evolució legislació

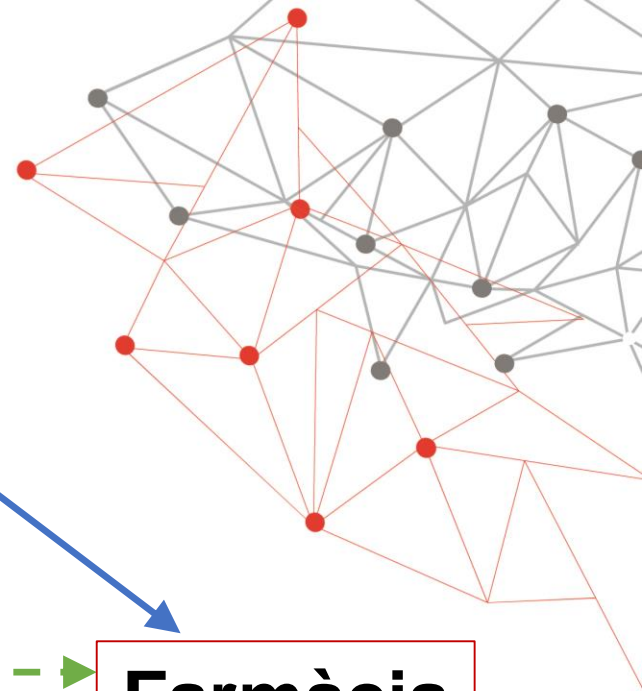
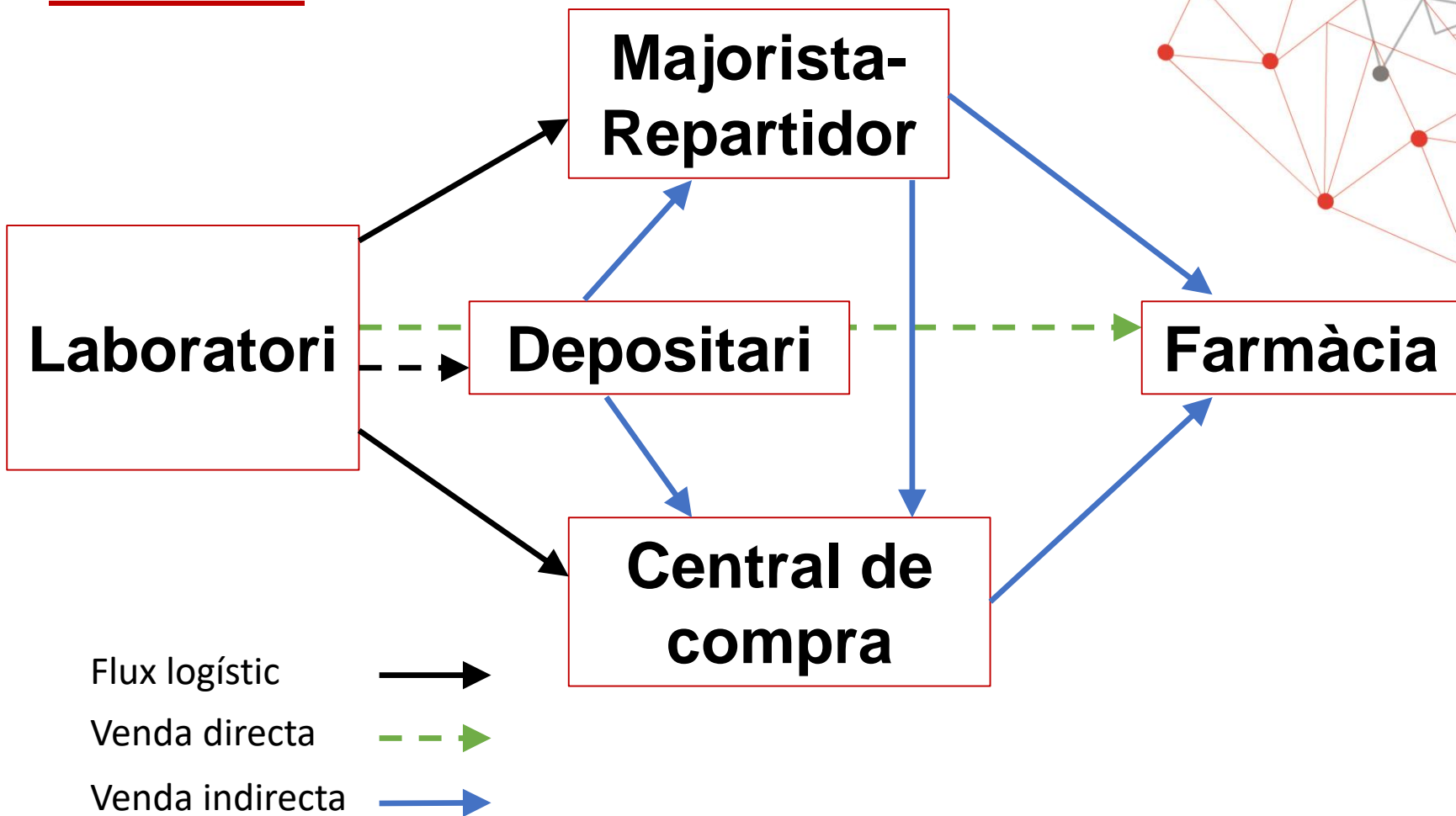
- Historial mèdic compartit (DMP)
- Seguiment adherència
- Telemedicina
- Vaccinació
- Cribratge malalties
- Prevenció



Reptes i oportunitats



Estratègies d'entrada al mercat



Conclusions

- ✓ **Gran mercat molt regulat**
- ✓ **Creixement OTC**
- ✓ **Nínxols de mercat no coberts**
- ✓ **Inversió necessària per fer marca**
- ✓ **Negociar amb centrals de compra**
- ✓ **Identificar un laboratori complementari**



MOLTES GRÀCIES

Christophe Arnoul – París

c.arnoul@catalonia.com

+01 46 34 096 09

ACCIÓ



Generalitat
de Catalunya

accio.gencat.cat/setmana



BALCANES

Rasgos diferenciales de los nuevos mercados europeos

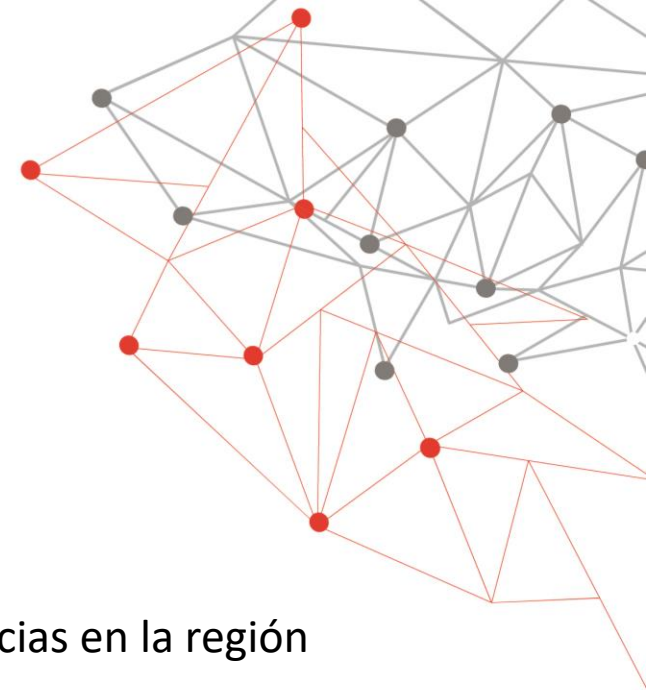
Mercado sudeste europeo

- 60 millones habitantes, en 11 países
- 5 MIEMBROS UE, 4 CANDIDATOS, 1 ASPIRANTE
- Rango de renta per cápita: Eslovenia 85% – Albania 30%

GDP per capita in PPS (EU28 = 100)



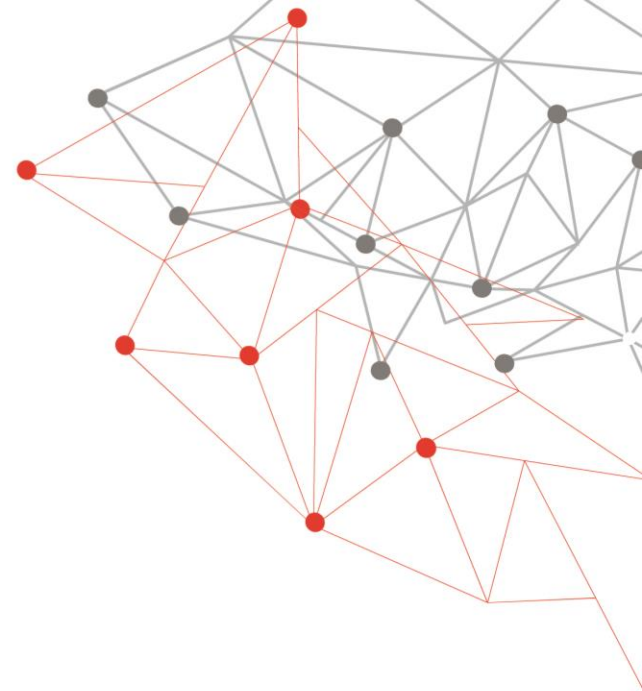
- 19.000 farmacias en la región
- 1 farmacia cada 3095 habitantes



Características del canal farmacia

- **NORMATIVA:**
 - Necesidad de titulado
 - Farmacias por habitante (3.000-5.000) y distancia mínima (200-500 m)
 - Limitaciones publicitarias OTC habituales
- **ESTRUCTURA:**
 - Predominan las cadenas
 - Titularidad de las cadenas VARIADA
 - “Players”:
 - ✓ Distribuidores
 - ✓ Mayoristas
 - ✓ Laboratorios
 - ✓ Cadenas
 - ✓ Droguerías (limitación productos)





Tendencias, retos y oportunidades

- TENDENCIAS :

- Concentración: cadenas, agrupaciones integrales, centrales de compras
- Integración vertical: Laboratorio-mayorista-cadena de farmacias
- Productos OTC vendidos fundamentalmente en farmacia
- Canal online – de momento, sólo Eslovenia, Rumania
- Parafarmacia NO – lenta liberalización

- RETOS Y OPORTUNIDADES:

- Mercado OTC en continuo crecimiento en la mayoría de los mercados
- Presencia de GRUPOS/MARCAS internacionales, con estructura de distribución/representación propia (Glaxo, Sandoz/Novartis...)
- Competencia de mercados cercanos UE : Italia, Austria, Alemania...
- Industria farmacéutica nacional: OTC, genéricos (PLIVA, KRKA, LEK, BELUPO...)



Estrategia de entrada al mercado

Las más habituales:

1. DISTRIBUIDORES / MAYORISTAS

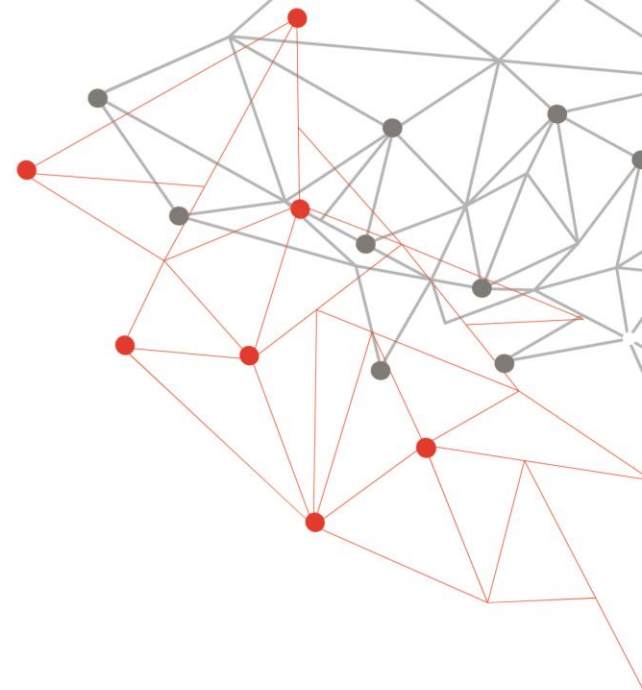
- Entrada más inmediata, menor control del proceso.
- Perfil Mayorista – algo más más complicado

2. LABORATORIOS

- Opción muy interesante: afinidad productos, fundamental
- Más habituados a visita médica

3. IMPLANTACIÓN COMERCIAL

- Mayor inversión, mayor presencia marca y representatividad.
- Formación específica equipos comerciales



MUCHAS GRACIAS

Jorge Salgado Fontcuberta

Director | Catalonia Trade & Investment Office
South East Europe (Zagreb)

jsalgado@catalonia.com

T: +385 1 3535676 | M: +385 98319990



Laboratorios LETI SLU

La experiencia en los mercados europeos

Conociéndonos



LETIPharma
since 1919



¿Lo sabías?



Nº1

en RECOMENDACIÓN

FARMACÉUTICA

> 1 tarro / min



***Para ser exitoso
debes aceptar
todos los desafíos
que se cruzan en
tu camino.***



Fes preguntes a slido.com amb el codi #Setmana19

ROMPER MITOS



MIND OPENESS

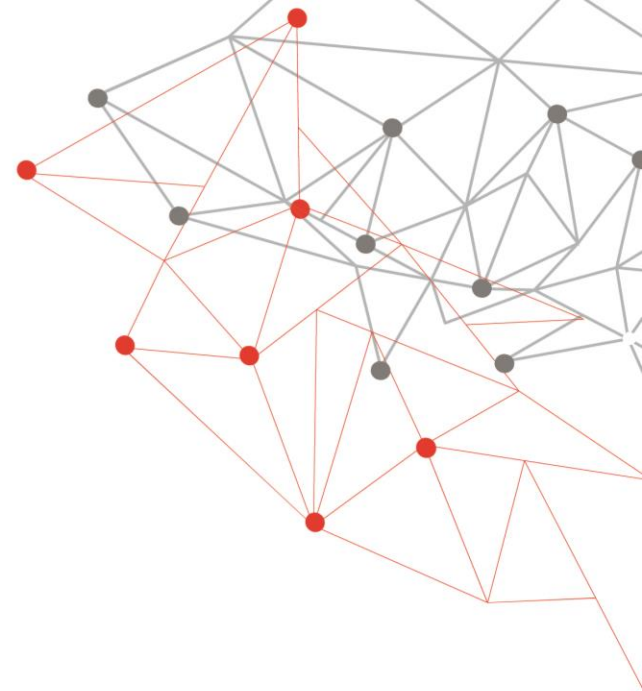


FLEXIBILIDAD



AGILIDAD





Una última cosa....

DON'T BE PANIC!



MUCHAS GRACIAS



LETIPharma

International Distribution
Channel Manager

xmauri@leti.com

+34 661 23 98 04



Pharma Bio SERV

“Requisits per comercialitzar medicaments als Estats Units”

“Requisits per comercialitzar medicaments als Estats Units”

Requerimientos comunes a los medicamentos Over-the-Counter (OTC) para comercializarlos en el mercado USA

Rosa Lázaro – Senior Consultant & Business Development

rlazaro@pharmabioserv.com

5 de Junio de 2019



OTC REQUIREMENTS INCLUDE:

- ✓ **DRUG ESTABLISHMENT REGISTRATION, DRUG PRODUCT LISTING AND US.AGENT.**
- ✓ **ADHERENCE TO GOOD MANUFACTURING PRACTICES (GMP) REGULATIONS.**
- ✓ **APPLICATION OF DRUG LABELING REQUIREMENTS SECTION [502] OF THE ACT AND 21 CFR § 201.**
- ✓ **COMPLIANCE WITH CPSC'S CHILD-RESISTANT SAFETY CLOSURE REGULATIONS, WHEN APPLICABLE.**
- ✓ **ADVERSE EVENT REPORT.**

Ref.: <https://www.fda.gov/>



MUCHAS GRACIAS

Pharma Bio SERV

Senior Consultant &
Business Development

rlazaro@pharmabioserv.com

+

Servei d'Informació Empresarial

934 767 206

info.accio@gencat.cat



@accio_cat



Accra / Amsterdam / Berlín / Bombai / Boston / Brussel·les / Buenos Aires / Casablanca / Copenhaguen / Dubai / Hong Kong / Istanbul / Johannesburg / Lima / Londres / Mèxic DF / Miami / Milà / Mont-real / Moscou / Nairobi / Nova York / Panamà / París / Pequín / Santiago de Xile / Sao Paulo / Seül / Silicon Valley / Singapur / Sydney / Stuttgart / Teheran / Tel Aviv / Tòquio / Varsòvia / Washington DC / Zagreb

ACCIO



Generalitat
de Catalunya

accio.gencat.cat/setmana