



Los cambios de estrategia en el sector farmacéutico

(Fuente: Un artículo redactado por Brett Chase y publicado por Scrip)

La venta recientemente anunciada de la parte de Bristol-Myers Squibb de una alianza de medicamentos para la diabetes con AstraZeneca ilustra dos tipos de acciones tomadas por las grandes compañías farmacéuticas en 2013. AstraZeneca está invirtiendo más de US\$4.000 millones en una oportunidad para comprar un aumento futuro de sus recaudaciones para compensar la pérdida de ventas causada por los vencimientos de patentes. Bristol-Myers, que también se está recuperando de sus propias pérdidas de patentes, está intentando pasar a ser una empresa de menor tamaño pero más concentrada. “Ésta es una transacción importante”, dijo el Sr. Andreotti, el presidente ejecutivo de Bristol-Myers a analistas en diciembre, cuando anunció la transacción de los medicamentos para la diabetes. “No sólo tiene sentido desde una perspectiva financiera, sino también, y más importante todavía, porque nos coloca en una buena posición para el futuro”.

El 2013 fue un año de grandes cambios en algunas de las principales compañías farmacéuticas y de biotecnología. Si bien algunas intentaron ser más grandes y diversas mediante adquisiciones, otras optaron por ser de menor tamaño y más especializadas. “Consideramos que éste es un paso importante en nuestro objetivo de ser una empresa más orientada hacia las especializaciones”, dijo el Sr. Andreotti.

Bristol-Myers está siguiendo el ejemplo de los grandes competidores estadounidenses Pfizer and Merck & Co, que decidieron que sólo van a crecer en el futuro primero siendo más pequeñas y ágiles. Las grandes compañías estadounidenses están reduciendo su personal, eliminando programas de investigación y desarrollo y vendiendo empresas. Pfizer está indicando que todavía no terminó. Comenzando el 1º de enero de 2013, la compañía se reorganizó en tres unidades comerciales (incluyendo una división de productos maduros), algo que puede ser un indicio de una división corporativa. Pfizer se convirtió en una empresa de menor tamaño en 2013 la convertir su división de salud animal en una nueva empresa llamada Zoetis. La medida fue precedida por la venta de la división de nutrición de Pfizer. El presidente ejecutivo de Pfizer, Ian Read, no tiene más pretensiones de ser un Goliat de la industria. A medida que se deshace de divisiones, el Sr. Read, capacitado en contabilidad y auditorías, insiste que no realizará ninguna gran adquisición si considera que comprar de vuelta las acciones de la compañía es un mejor uso del dinero en efectivo. La estrategia es opuesta a la gran fusión de Pfizer y Wyeth, de US\$68.000 millones, hace cuatro años.

“El gran tema de este año en las grandes empresas farmacéuticas, ampliamente aceptado por los inversionistas, es la adjudicación de activos”, dice el veterano analista de la industria

Les Funtleyder. “Sin embargo, tarde o temprano uno tiene que traer nuevos fármacos al mercado”. Si bien por el momento no hay grandes fusiones en el horizonte, el gerente general de Sanofi,

Christopher Viehbacher, no parece estar arrepentido de haber adquirido Genzyme por US\$20.000 millones en 2011. De hecho, el

Sr. Viehbacher indicó su deseo de realizar más adquisiciones. En noviembre, el Sr. Viehbacher dijo a Le Figaro que está dispuesto a gastar hasta US\$2.700 millones en adquisiciones para compensar la venta de productos fuera de patente. El Sr. Viehbacher trató de calmar a los inversionistas diciéndoles que las peores consecuencias de la pérdida de patentes habían quedado atrás para la empresa.

En agosto, el presidente de Novartis, Joerg Reinhardt, dijo a Bloomberg News que la compañía estaba realizando una revisión estratégica de sus empresas y que consideraría una adquisición de gran envergadura, incluso una de US\$10.000 millones. El anuncio incitó a algunos analistas a especular qué empresas se podrían vender para aumentar el tamaño de algún otro aspecto de la compañía.

El presidente ejecutivo de Roche, Severin Schwan, indicó que la compañía suiza podrá realizar adquisiciones del orden de los US\$1.000 a US\$3.000 millones, según Bloomberg. En octubre, el Dr. Schwan dijo a un grupo de periodistas que la empresa no estaba interesada en una fusión con Novartis, a pesar de las especulaciones, informó Bloomberg. El tema surgió después de que un miembro de la junta directiva de Novartis sugirió que una fusión tendría sentido para ambas empresas. Roche, con sede en Basilea, sigue beneficiándose de la plena adquisición de Genentech, realizada en 2009 por cerca de US\$47.00 por el 44% de la empresa de biotecnología que todavía no poseía. A pesar de que el Dr. Schwan insiste en que sólo está interesado en tratos para adquirir una mayor parte de las empresas que ya posee, se rumorea que le gustaría comprar BioMarin Pharmaceutical y Alexion Pharmaceuticals.

Si bien las compañías europeas dicen que quieren hacer tratos, los presidentes ejecutivos de EE UU tienen otras cosas en mente. El presidente ejecutivo de Merck, Kenneth Frazier, está supervisando una reestructuración masiva que elimina 8.500 empleos, o el 20% del personal de la compañía, en un momento en que la empresa está cambiando la concentración de su investigación y desarrollo y de sus operaciones comerciales. El nuevo jefe de investigación y desarrollo, Roger Perlmutter, está cambiando completamente el departamento de investigación de Merck. Al igual que Bristol-Myers Squibb y Roche, Merck, conocida como MSD fuera de EE UU y Canadá, está poniendo un gran énfasis en un programa experimental de medicamentos para el tratamiento del cáncer centrado en hacer que el sistema inmunitario esté mejor equipado para luchar contra la enfermedad. En octubre, el Sr. Frazier anunció una reorganización de su compañía, “el primer paso para posicionar a Merck para el futuro como la compañía con la estructura y los programas adecuados es avanzar y liderar la orientación de nuestra industria”.

Este año, el sector de fármacos ha sido la concentración de las tres divisiones de Johnson & Johnson. En una entrevista realizada en el tercer trimestre, se preguntó al funcionario financiero prin-

(continúa en la página 2)

Los cambios...(cont.)

principal de la compañía, Dominic Caruso, si la empresa estaba considerando dividirse en compañías separadas para poner de relieve el valor de su sector de fármacos. El Sr. Caruso respondió que la compañía no tenía ninguna intención de hacerlo.

AbbVie surgió de Abbott Laboratories al principio de 2013, cuando la compañía decidió que no quería estar más en el negocio de los medicamentos de marca. La medida demostró ser lucrativa para los accionistas en 2013, cuando las acciones de AbbVie aumentaron un 50%. El principal medicamento de la empresa, Humira, superó todas las expectativas cuando pasó a ser el medicamento de mayor venta en el mundo. Sigue habiendo interrogantes sobre la manera en que la empresa reemplazará las ventas de Humira cuando medicamentos orales para la artritis reumatoide y eventualmente biosimilares le quiten su tajada del mercado. Sin embargo, parte del crecimiento de AbbVie está vinculado a sus medicamentos en ciernes, especialmente para el tratamiento de la hepatitis C. Para AbbVie y algunos otros, los medicamentos en desarrollo fueron lo que más interés a los inversionistas este año.

Tras un comienzo optimista este año, GlaxoSmithKline anunció una enorme desilusión en noviembre cuando dijo que su pastilla para el corazón, darapladib, fracasó en el primero de dos estudios importantes. GSK obtuvo derechos plenos del fármaco en 2012 cuando adquirió el asociado de desarrollo Human Genome Sciences por US\$3.600 millones. El presidente ejecutivo de GSK, Andrew Witty, ha dicho que los medicamentos en desarrollo de la compañía son el motivo para sentirse optimistas sobre el futuro de la empresa británica.

El año pasado fue difícil para Eli Lilly y el 2014 será todavía peor, advirtió la compañía en octubre. Le empresa, con sede en Indianápolis, vendió un número de puestos de ventas en EE UU en preparación para la pérdida de protección de patente del principal fármaco de la empresa, el antidepresivo Cymbalta. El presidente ejecutivo de Lilly, John Lechleiter, dijo en octubre que el crecimiento de la compañía no provendrá de un gran cambio en su estrategia de investigación y desarrollo, como el de Merck, sino de inversiones constantes en los programas en etapas tempranas y tardías de la compañía.

Si bien un gran número de fabricantes de productos farmacéuticos obtuvieron buenos resultados en 2013, las cuatro mayores empresas de biotecnología fueron significativas. No amilanados por los riesgos de la oferta de US\$10.000 de Amgen por Onyx Pharmaceuticals, los inversionistas ofrecieron más de un tercio más por las acciones. El trato hace que Amgen sea un participante serio en los tratamientos del cáncer. El progreso de Amgen palidece en comparación con la más de duplicación del precio de las acciones de Gilead Sciences y Celgene generado por el optimismo causado por los programas de estas empresas de fármacos para el tratamiento de la hepatitis C y el cáncer. Las acciones de Biogen Idec casi se duplicaron con la aprobación y el fuerte lanzamiento de la nueva pastilla de la compañía para el tratamiento de la esclerosis múltiple, Tecfidera, anteriormente este año. El reto para las grandes empresas de biotecnología es, por cierto, su próxima movida.

El surgimiento de la atención de la salud basada en valor

(Fuente: Un artículo redactado por Kevin Grogan y publicado por PharmaTimes y la Unidad de Inteligencia de The Economist)

La atención de la salud basada en valor “está para quedarse” y tendrá repercusiones “profundas y duraderas” en la manera en que los sistemas funcionarán en todo el mundo. Esta es la conclusión principal de un nuevo informe publicado por la división de Atención de la Salud de la Unidad de Inteligencia (abreviada en inglés como EIU) de The Economist. El estudio arguye que un medio basado en valor “podrá ser la respuesta a racionalizar la prestación de servicios de atención de la salud de manera tal que posibilite el alcance del doble objetivo de buena salud y acceso universal”.

El informe de la EIU señala que la atención de la salud basada en valor “está posibilitada por un enfoque impulsado por datos y basado en evidencias que puede reducir significativamente las ineficiencias en los sistemas tradicionales de atención de la salud” y que el Reino Unido, Alemania y EE UU están liderando la iniciativa. Sin embargo, las economías emergentes pueden ahorrar tiempo y dinero adoptando los conceptos de la atención de la salud basada en valor como un elemento central de sus sistemas desde el principio.

No obstante, el análisis señala posteriormente que esta nueva dinámica presenta tanto oportunidades como desafíos y que, por lo tanto, los pagadores, profesionales de la salud, abastecedores e inversionistas “deben adaptar sus modelos de negocios para estar adelante de la curva a medida que la tendencia se vaya generalizando”. Los autores del informe creen que el “el énfasis en el valor y el costo conducirá a consolidaciones en la industria, pero que cuando se eliminen excesos, la innovación en los modelos de negocios seguirá impulsando la industria hacia adelante”. El director administrativo de la división de Atención de la Salud de la EIU dice que “los que ignoran o no ponen en práctica una estrategia basada en valor lo hacen a su propio riesgo”. Esto requiere “un cambio de actitud mental que empieza con la aceptación de que todas las intervenciones de atención de la salud deben mejorar los resultados no sólo para el paciente individual, sino también para todo el sistema de atención de la salud”.

Noticias resumidas...

- ◆ El mayorista y minorista paneuropeo **Grupo PHOENIX** informó que sus recaudaciones aumentaron un 2,8% (a €16.200 millones / US\$22.000 millones) y una ganancia neta de €119,4 millones / US\$162,1 millones en los primeros 9 meses de su ejercicio fiscal finalizado el 31 de octubre.

- ◆ El mayorista y proveedor de servicios de atención de la salud estadounidense **McKesson** aumentó su precio de oferta para la adquisición del mayorista y minorista paneuropeo **Celesio** de €23 por acción a €23,50 por acción, aumentando el valor de la transacción en por lo menos €100 millones (a €6.200 millones / US\$8.400 millones). El cambio fue para calmar a **Elliott Management Corp.**, el 2º mayor accionista de Celesio, que rechazó la oferta inicial por creer que era demasiado baja.

- ◆ La filial japonesa de **Roche, Chugai**, está planificando crear sus propias capacidades comerciales en China mediante una nueva filial de su plena propiedad. La operación, llamada tentativamente Chugai Pharma (China), se ocupará de la importación, las ventas y la comercialización de productos Chugai en China y ten-

(continúa en la página 3)

Noticias (cont.)...

drá su sede en la Ciudad Médica China situada en Taizhou, en la provincia de Jiangsu. Según la compañía, **Chugai Pharma** (China) trasladará gradualmente la función de distribución (actualmente realizada por asociados y mayoristas) a la nueva empresa, para contar con una mayor flexibilidad en sus actividades comerciales.

◆ **Forest Laboratories** (de EE UU) adquirirá la empresa privada de especialidades farmacéuticas **Aptalis** (de EE UU) por US\$2.900 millones. Según el presidente ejecutivo de Forest, *Brent Saunders*, "Aptalis es una excelente oportunidad estratégica y financiera para Forest por sus notables ofertas de productos en dos franquicias terapéuticas suplementarias para Forest: gastroenterología en EE UU y Canadá y fibrosis quística en Europa. La adquisición de Aptalis ayuda a diversificar Forest y, a la vez, a adelantar nuestra estrategia de crear áreas terapéuticas de gran venta".

◆ **IMS Health** presentó una oferta pública inicial de sus acciones ordinarias ante la Comisión de Valores y Bolsa de EE UU. El número de acciones a ser ofrecidas y la gama de precios todavía no han sido determinados.

◆ El fabricante farmacéutico **Grünenthal** (de Alemania) expandió sus operaciones en Latinoamérica con la adquisición del 80% de la compañía farmacéutica chilena **Laboratorios Andrómaco** por aproximadamente US\$290 millones. Con el añadido de Andrómaco, Grünenthal tendrá filiales en Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Perú y Venezuela y actividades asociadas en Argentina, la República Dominicana, Honduras, Nicaragua, Paraguay, El Salvador y otros países de Centroamérica y el Caribe.

◆ Tras una investigación de 6 meses de duración de sobornos y corrupción en la industria farmacéutica, China reveló un estricto

nuevo sistema de poner empresas en la lista negra que entrará en vigor el 1º de marzo para evitar que ocurran hechos similares en el futuro. Según las reglamentaciones propuestas por la Comisión Nacional de Salud y Planificación Familiar (abreviada en inglés como NHFPC), las compañías o los agentes de ventas puestos en la lista negra por primera vez probablemente no podrán contratar con hospitales públicos ni con instalaciones de atención de la salud que reciban asistencia del gobierno (abreviados en inglés como GAHF) por 2 años en la provincia y en el lugar en que haya ocurrido el soborno. En otras provincias, las compañías en la lista negra podrán seguir haciendo negocios, pero sus productos serán "bajados de categoría" durante los procesos de adquisición y no serán consideradas como candidatos prioritarios para ser empleados en hospitales públicos y GAHFs. Si una compañía o su agencia de ventas se colocan en la lista negra en cualquier lugar de China más de dos veces dentro de un período de cinco años, no podrán contratar en ningún hospital público o GAHF del país por dos años.

◆ *Erez Vigodman* ha sido nombrado sucesor de *Jeremy Levin* como presidente de la junta directiva y presidente ejecutivo de **Teva Pharmaceutical Industries**, a partir del 11 de febrero. El Sr. Vigodman es un ejecutivo israelí de gran experiencia y con una profunda comprensión de los genéricos mundiales y de hacer negocios en China. En la actualidad encabeza la compañía israelí de productos agroquímicos genéricos Makhteshim-Agan Industries (MAI). El Sr. Vigodman también es contador público y ha sido miembro de la junta directiva de Teva desde 2009.

(Fuentes: *Drug Store News, McKesson, PHOENIX, Reuters y Scrip*)