

## La globalización de una industria

(Fuentes: un artículo redactado por Marilyn Alva y publicado por Investor's Business Daily; un artículo publicado por Drug Store News y redactado por Michael Johnsen; Pembroke Consulting)

Por más de quince años, dos prominentes ex presidentes de la junta directiva de la IFPW, Stefano Pessina, presidente ejecutivo de Alliance Boots, y Ron Rowland, ex presidente y presidente ejecutivo de API, de Australia, predijeron que la industria de la distribución farmacéutica se globalizaría y que quedaría reducida a entre 10 y 15 participantes principales. Parece ser que sus predicciones se están cumpliendo, con los mayoristas europeos y estadounidenses liderando la tendencia hacia la globalización.

Los mayoristas estadounidenses de medicamentos se están expandiendo a países extranjeros y están formando cooperativas de compras. Dos de ellos, McKesson, el mayor, y el No. 3, AmerisourceBergen, se están expandiendo mucho en Europa. El 2º principal mayorista, Cardinal Health, también está buscando negocios fuera de EE UU, especialmente en China. Pero en diciembre anunció una asociación con CVS Caremark (CVS) para formar lo que, según dice, será la mayor empresa de adquisición de medicamentos de EE UU.

En conjunto, los tres principales mayoristas de medicamentos de EE UU manejan más del 80% de todos los medicamentos que se distribuyen en el país. "Los distribuidores son los participantes más diversos en la cadena de suministro de productos para la atención de la salud", dice el analista de Robert W. Baird & Co. "No dependen de clases de productos o dispositivos específicos: venden todo tipo de cosas".

AmerisourceBergen fue el primero en tener negocios en Europa. En marzo de 2013 se unió a una asociación formada el año

anterior entre Walgreen y Alliance Boots, la firma suiza que maneja Boots, una cadena internacional de farmacias y maneja una gran empresa de distribución, anteriormente Alliance Unichem. AmerisourceBergen no sólo obtuvo aprobación para distribuir productos farmacéuticos a más de 8.000 farmacias Walgreen, sino que también puede comprar medicamentos genéricos mediante una empresa conjunta mundial de adquisiciones Walgreen-Alliance Boots. McKesson está siguiendo a AmerisourceBergen en Europa con su adquisición del mayorista alemán de productos farmacéuticos Celesio, por US\$8.300 millones.

En términos de tratos gigantescos, Cardinal no se está quedando afuera. Según el acuerdo que anunciaron en diciembre, Cardinal y CVS Caremark formarán una asociación de compra de medicamentos genéricos en EE UU que comenzará a funcionar en julio y empleará su poder adquisitivo conjunto para obtener mejores precios. La empresa ubicará y negociará contratos de suministro para Cardinal y CVS. El analista de ISI calcula que su poder adquisitivo de genéricos conjunto asciende a entre US\$12.000 millones y US\$ 14.000 millones anuales. Calcula que Cardinal ahorrará entre US\$235 millones y US\$275 millones por año, añadiendo 25 a 35 centavos de dólar a sus ganancias cuando la empresa conjunta esté en pleno funcionamiento.

Para los mayoristas, los medicamentos de marca generan más recaudaciones, pero los genéricos son más rentables. "Con un mayor volumen de adquisiciones, puede extraer descuentos adicionales de los abastecedores de genéricos", dice Adam Fein, el presidente de

(continúa en la página 2)

## La adquisición McKesson-Celesio

(Fuentes: Comunicados de prensa de la compañía; Drug Channels)

Como se informó hace dos semanas por correo electrónico, McKesson Corporation anunció que llegó a un acuerdo con Franz Haniel & Cie. GmbH ("Haniel") para adquirir todas sus acciones de Celesio por EUR 23,50 por acción (US\$32,24 por acción). En un acuerdo separado y subsiguiente, McKesson también anunció la adquisición de bonos convertibles de Celesio de Elliott. Estos acuerdos no están sujetos a ninguna condición de cierre. La transacción total está valorada en US\$8.300 millones

"Nos entusiasma avanzar con nuestra adquisición de Celesio", dijo John H. Hammergren, presidente de la junta directiva y presidente ejecutivo de McKesson Corporation. "Esperamos traer juntos los puntos fuertes de las organizaciones McKesson y Celesio para proporcionar a nuestros clientes entrega más eficiente de productos para la atención de la salud y servicios en el mundo entero. Nuestros clientes se beneficiarán de la mayor escala, de los conocimientos de la cadena de suministro y del poder de compra de la compañía conjunta, junto con un mayor acceso a tecnología y servicios innovadores".

McKesson espera financiar una parte de la transacción con dinero en efectivo y cuenta con una institución de financiamiento

puente para financiar el saldo de la transacción, además de financiamiento permanente posterior al cierre de las transacciones. McKesson consolidará los resultados financieros de Celesio durante el cuarto trimestre de su ejercicio fiscal, que finaliza el 31 de marzo de 2014, y las ganancias de McKesson reflejarán su parte proporcional de las ganancias de Celesio. Para el cuarto año posterior a la puesta en práctica del acuerdo de dominio y de transferencia de ganancias y pérdidas, McKesson espera realizar sinergias anuales de entre US\$275 millones y US\$325 millones.

Celesio, con sede en Stuttgart, Alemania, es una compañía internacional mayorista y minorista con 38.000 empleados que además provee logística y presta servicios a los sectores farmacéutico y de atención de la salud. El grupo atiende a unos 2 millones de clientes, en 2.200 farmacias propias y 4.100 participantes, principalmente en proyectos de asociaciones de marcas. Con 132 centros de distribución, Celesio abastece hasta 130.000 productos farmacéuticos a 65.000 farmacias y hospitales. La división mayorista de Celesio opera en 13 países europeos y en Brasil. Tres países, Francia, Alemania y el Reino Unido, representan el 70% de las recauda-

(continúa en la página 2)

## La globalización...(cont.)

Pembroke Consulting. Los nuevos vínculos de AmerisourceBergen con Walgreen y Alliance Boots, y ahora Cardinal con CVS, cambiarán el modelo de adquisición de genéricos directamente de los mayoristas de las grandes cadenas de farmacias. “Es una gran cosa para AmerisourceBergen”, dijo Fein. Dice que Walgreen aportará recaudaciones de US\$28.000 a AmerisourceBergen en el ejercicio fiscal 2014.

El grupo de adquisiciones Cardinal y CVS también se ve con buenos ojos. Como lo calificó un analista de ISI, “es un positivo absoluto” para Cardinal, una movida que pone a la compañía nuevamente “en pie de igualdad” con sus dos rivales. Si se toman las ganancias de operaciones como una medida del éxito, el analista espera que AmerisourceBergen muestre a corto plazo dilución de ganancias por acción y erosión de margen del trato de Walgreen y de su contrato reciente con el administrador de prestaciones farmacia Express Scripts. Un analista califica a este último como un “margen excepcionalmente bajo”. La pérdida de Cardinal de ambos clientes este año condujo a una reducción de sus recaudaciones de US\$3.700 millones. Pero el haberse deshecho de los acuerdos de poco margen ayudó a expandir su margen bruto en más del 5% en el último trimestre, señaló un analista. Cardinal sigue distribuyendo medicamentos de marca y algunos genéricos a farmacias minoristas CVS. CVS prácticamente se auto distribuye genéricos.

El flujo de nuevos medicamentos genéricos se redujo este año, tras una enorme ola que llegó a su máximo en 2010 y 2011. “Se avecina otra ola de genéricos”, dijo un analista. “Hemos empezado a ver una recuperación modesta de lanzamientos de genéricos que seguirá aumentando en los próximos 12 meses”, dijo. Medicamentos de marca con ventas de US\$73.000 millones perderán protección de patente entre 2013 y 2016, dice Fein, y añade que es la última fase de la ola de genéricos que empezó a formarse hace entre 5 y 10 años, cuando numerosos medicamentos de marca perdieron su protección de patentes.

Además está la revolución de medicamentos especializados, que mantendrá a los distribuidores de fármacos ocupados y rentables, dice el analista. La industria farmacéutica está pasando de medicamentos – principalmente en forma de pastillas – tradicionales para grandes poblaciones de pacientes a terapias especializadas de alto precio dirigidas a enfermedades poco comunes y a pequeñas poblaciones de pacientes. “Los mayoristas son una parte fundamental del canal de los medicamentos especializados que se aplican en hospitales y ambulatorios y además han creado nuevas empresas de distribución especializada dedicadas a consultorios médicos y clínicas”, dijo Fein. Los medicamentos, por lo general de origen biológico, a menudo requieren manejo especial. Esto significa mayores márgenes para los mayoristas que los distribuyen.

Las fusiones y adquisiciones también seguirán impulsando el crecimiento de los mayoristas, dicen los analistas, de manera similar a la adquisición de McKesson de PSS World Medical, por US\$2.000 millones, y la adquisición de Cardinal del distribuidor de productos para la atención de la salud en el hogar AssuraMed, realizada el año pasado por US\$2.000 millones. Cardinal completó un número de adquisiciones de pequeños y medianos distribuidores estadounidenses y siguió un curso similar en China. Las recaudaciones de Cardinal en China ascendieron un 29% en un trimestre

reciente frente al año anterior, pero los analistas del Deutsche Bank calculan que representa sólo el 2% de las recaudaciones totales. A los analistas no les sorprendió el trato reciente de Cardinal y CVS. Hacer grandes compras de genéricos sigue siendo importante en un momento en que estas tres compañías ahora tienen un poder adquisitivo similares. Se espera que el trato McKesson-Celesio genere un poder adquisitivo de genéricos de entre US\$9.500 millones y US\$11.500 millones, según un análisis de FBR Capital Markets. Un análisis similar de los respectivos poderes adquisitivos de CVS Caremark y Cardinal Health indica que su trato creará un poder adquisitivo conjunto similar al del trato entre McKesson y Celesio. Según FBR, el consorcio Walgreens-Alliance Boots-AmerisourceBergen cuenta con un poder adquisitivo conjunto de genéricos de alrededor de US\$12.000 millones.

Comentando sobre estos eventos estratégicos recientes, Fein dijo, “La era de la distribución mundial de medicamentos ha llegado oficialmente”.

## La adquisición...(cont.)

ciones de la compañía. En 2012, la división mayorista representó el 84% de sus recaudaciones, pero sólo el 58% de sus ganancias anteriores al pago de intereses, impuestos, depreciación y amortización (abreviado en inglés como EBITDA. El margen EBITDA fue de cerca del 2,0%. Celesio opera además unas 2.200 farmacias en seis países. Las dos terceras partes de sus recaudaciones provienen del Reino Unido, donde es la segunda mayor cadena de farmacias después de Boots. También opera farmacias en Noruega, Italia, Suecia, Bélgica y Checoslovaquia. El EBITDA de la división de farmacias fue de alrededor del 8,0%. Celesio se ha estado deshaciendo de empresas no centrales en lo que llama un “relineamiento estratégico radical”. Estas empresas incluyen Doc Morris (pedidos farmacéuticos por correo), Ireland Wholesale (mayorista), Movianto (servicios de logística tercerizados) y Pharmexx (servicios de ventas y comercialización).

La empresa conjunta tendrá recaudaciones anuales de más de US\$150.000 millones y operará en más de 20 países. Fein describió el panorama de distribución europeo diciendo que “han surgido tres mayoristas paneuropeos mediante la consolidación: Alliance Unichem [ahora Alliance Boots, actualmente en gran parte de propiedad de la cadena de farmacias estadounidense Walgreens], Celesio y el Grupo Phoenix. Todos ellos cuentan con filiales en diversos países. Además de los Grandes Tres, también hay cientos de mayoristas de línea completa y de línea corta en la UE, además de miles de importadores-exportadores. En comparación con los fabricantes de EE UU, los de la UE tienen mucho menos control sobre los actos de los mayoristas. Los mayoristas también se benefician de mucha más fragmentación y menos cadenas de farmacias (o ninguna) en muchos países de la UE”.

## Noticias resumidas...

♦ **McKesson Corp.** informó que sus recaudaciones aumentaron un 10% (a US\$ 34.300 millones) y que sus ganancias ajustadas de operaciones continuas aumentaron un 1% (a US\$1,45) por acción diluida en el 3er trimestre de su ejercicio fiscal finalizado el 31 de diciembre. Las recaudaciones de Distribution Solutions aumentaron un 10% en el trimestre y las recaudaciones canadienses aumentaron un 12% en cambio monetario constante (6% incluyendo

(continúa en la página 3)

**Noticias (cont.)...**

un impacto cambiario desfavorable). Las recaudaciones de distribución y servicios médico-quirúrgicos aumentaron un 67% en el trimestre, impulsadas principalmente por la adquisición de PSS World Medical y el crecimiento del mercado. Las recaudaciones de Technology Solutions ascendieron un 6% gracias en gran parte a adquisiciones.

♦ **Cardinal Health** informó que sus recaudaciones se redujeron en un 12% (a US\$22.200 millones) y un aumento del 10% en sus ganancias no GAAP de operaciones (a US\$579 millones) en el 2º trimestre de su ejercicio fiscal. Las recaudaciones del segmento Farmacéutico bajaron un 15%, a US\$19.400 millones en el período, mayormente a causa del impacto continuo del vencimiento de su contrato con Walgreens. Sin embargo las ganancias del sector aumentaron un 9%, a US\$482 millones, impulsadas principalmente por el fuerte desempeño de programas de medicamentos genéricos y de acuerdos de medicamentos de marca, incluyendo la inflación de precios. Las recaudaciones del segmento Médico aumentaron un 13%, a US\$2.800 millones y las ganancias del segmento aumentaron un 40%, a US\$131 millones, impulsadas por la plataforma de atención de la salud en el hogar y reflejando la adquisición de AssuraMed. Se espera que la empresa conjunta de adquisiciones de Cardinal Health y CVS comience a funcionar alrededor del 1º de julio, con un plazo inicial de 10 años.

♦ **AmerisourceBergen** informó recaudaciones de US\$29.200 millones (un aumento del 38,5%) y un ingreso de operaciones de US\$322,7 millones (un aumento del 8,9%) en el 1er trimestre de su ejercicio fiscal, finalizado el 31 de diciembre. El aumento de las recaudaciones refleja un aumento del 46% de **AmerisourceBergen Drug Corp.** (ABDC), debido principalmente a su trato comercial con **Walgreens** y un aumento del 8% en las recaudaciones de **AmerisourceBergen Specialty Group** (ABSG), impulsado por las fuertes ventas de sus divisiones de productos de sangre, vacunas y distribución a consultorios médicos.

♦ *Marc van Gelder*, presidente ejecutivo y presidente de la junta administrativa de **Mediq** (de los Países Bajos), decidió renunciar a su cargo tras haber sido presidente ejecutivo de la compañía por 9 años.

♦ El mayorista y minorista farmacéutico **Oriola-KD** (de Finlandia) informó que su comité de nombramientos recomendó que la junta directiva de la compañía consista de 6 miembros y nombró a *Anja Korhonen* y a *Matti Rihko* como nuevos miembros para que integren la junta directiva junto con los miembros anteriores: *Jukka Alho*, *Harry Brade*, *Per Bätelson* y *Karsten Slotte* (que será elegido presidente).

(Fuentes: *AmerisourceBergen*, *Cardinal Health*, *Drug Store News*, *McKesson*, *Mediq*, *Oriola-KD* y *Wall Street Journal*)