

Actualización de la adquisición de Celesio por parte de McKesson

(Fuente: Comunicados de prensa de Celesio)

Las juntas directiva y de supervisores de Celesio aceptaron la nueva oferta de adquisición de McKesson Corporation. Consideraron que la oferta de precio por acción de Celesio de EUR 23,50 (US\$32.50) fue justa y adecuada

El 24 de octubre de 2013, McKesson Corporation, una de las principales compañías estadounidenses de servicios de los sectores de atención de la salud y de tecnología informática, anunció su intención de adquirir un interés mayoritario en Celesio. El 23 de enero de 2014, McKesson anunció que había adquirido una participación mayoritaria en Celesio, permitiendo que las dos compañías trazaran una senda común hacia adelante. “Al haber unido fuerzas estamos en una posición ideal para enfrentar las demandas futuras de la industria de la atención de la salud, así como lo que ahora es cada vez más una red de distribución mundial de medicamentos. Hemos establecido una base sólida para un mayor crecimiento”, comentó Marion Helmes, directora financiera de Celesio.

La Junta de Supervisores de Celesio AG aprobó por votación que John H. Hammergren (de 55 años de edad) sea el nuevo presidente de su junta directiva. Además, Paul C. Julian (de 58 años de edad) y Wilhelm Haarmann (de 63 años de edad) se unirán a la Junta de Supervisores de Celesio como nuevos representantes adicionales de los accionistas.

John H. Hammergren, presidente de la junta directiva y presidente ejecutivo de McKesson Corporation, sucederá a Stephan Gemkow, que renunció a su cargo a partir del 13 de marzo de 2014. Paul C. Julian, vicepresidente ejecutivo y presidente de grupo de

McKesson Corporation, y el profesor Dr. Wilhelm Haarmann, socio de la firma de abogados Linklaters LLP, se unirán a la junta directiva junto con él. Sucederán al Dr. Florian Funck y a Hanspeter Spek, que se jubilaron de la junta de supervisores de Celesio AG.

El desempeño financiero de Celesio en 2013. Las ganancias de operaciones (EBIT) de €423 millones (US\$586 millones) están en la parte superior de las proyecciones. El desempeño de Celesio AG en 2013 cumplió con las expectativas. La proyección de ganancias de operaciones, enmendada después de la primera mitad del ejercicio 2013, se alcanzó a pesar de la enorme competencia de descuentos de Alemania y de los efectos monetarios negativos. Las EBIT ajustadas ascendieron a €423,6 millones, lo que representa una reducción del 4,8% (no ajustadas: + 9,9%) frente al mismo período del año anterior. Tras un ajuste adicional para tener en consideración los efectos cambiarios, la ganancia neta anual fue de €166,4 millones (US\$230 millones), frente los €149,0 millones (US\$206 millones) del año anterior. Las recaudaciones del año del Grupo, de €21.400 millones (US\$29.600 millones), fueron un 3,9% inferiores a las del año anterior. Esta reducción se debe exclusivamente a la desconsolidación de las actividades checas del Grupo y a la división mayorista irlandesa, así como a efectos cambiarios. Si se ajustan para estos efectos, las recaudaciones del Grupo en realidad subieron ligeramente en un 9,9%, gracias al desempeño positivo de las recaudaciones, especialmente en Alemania. “El 2013 fue un año retador y lleno de acontecimientos, pero no obstante exitoso para Celesio. Nos hemos esforzado mucho en progresar sistemá-

(continúa en la página 2)

La tecnología es fundamental para las compañías de ciencias biológicas

(Fuente: The IMS Institute for Healthcare Informatics)

Las compañías de ciencias biológicas están adoptando enérgicamente nuevos métodos impulsados por la tecnología para comercializar sus productos y reducir sus costos de operaciones. La ola tecnológica actual en las ciencias biológicas – incluyendo aplicaciones de inteligencia comercial y de almacenamiento en nube, funciones analíticas incorporadas e integración de sistemas – tiene la capacidad de generar cambios fundamentales en los próximos tres años en la eficiencia general de la atención de la salud y en la efectividad de los tratamientos. La disponibilidad y la adopción de herramientas y servicios seguros y diseñados especialmente para el sector de atención de la salud son fundamentales para acelerar esa oportunidad y derivar más valor de nuevas y expandidas fuentes de información dirigidas a optimizar los resultados en los pacientes.

El Instituto IMS de Informática Para la Atención de la Salud publicó su informe más reciente, titulado *Riding the Information Technology Wave in Life Sciences: Priorities, Pitfalls and Promise*. El informe cita determinaciones de una encuesta del Instituto IMS de encargados de tomar decisiones de TI, comercialización, ventas, operaciones y administración de 70 organizaciones de ciencias biológicas a quienes se les preguntó sobre su uso actual y futuro

de nuevas soluciones de TI. El estudio halló que las compañías de ciencias biológicas están cambiando aceleradamente sus métodos basados en tecnología para alinear actividades entre funciones, optimizar sus organizaciones y mejorar la efectividad y la agilidad de sus equipos comerciales. Además, las nuevas inversiones se están dedicando a permitir una mayor participación de los pacientes. El Informe de Tecnología del Instituto IMS está disponible en www.theimsinstitute.org.

Algunas de las determinaciones principales del Informe de Tecnología son: (1) Las mayores compañías farmacéuticas mundiales tendrán que reducir costos de operaciones combinados del orden de los US\$36.000 millones anuales hasta fines de 2017 para mantener sus márgenes de operaciones y niveles actuales de investigación y desarrollo, (2) las compañías consideran que la interoperabilidad de los sistemas tecnológicos son una necesidad urgente y crítica; (3) las compañías de ciencias biológicas están pasando su almacenamiento primario de datos a la nube e invirtiendo en nuevas aplicaciones de ventas y relacionadas con la comercialización, (4) se considera que las nuevas aplicaciones móviles para pacientes y médicos son cada vez más importantes para fortalecer la participación en la atención de la salud.

Celesio...(cont.)

camente con nuestros proyectos estratégicos”, comentó Marion Helmes, portavoz de junta administrativa de Celesio y directora financiera de Celesio. En el nivel operativo, el desempeño estuvo influido por una intensa competencia de los descuentos en Alemania que ensombreció las medidas de optimización de todo el grupo y no se pudo contrarrestar plenamente. No obstante, las recaudaciones subieron ligeramente después de haberse realizado ajustes de los efectos cambiarios y de la consolidación. Marion Helmes añadió: “Hemos alcanzado las cifras predichas en la proyección enmendada de la mitad del año. A €423 millones (US\$ 585 millones), las EBIT ajustadas apuntan a hla parte superior de la gama esperada. Piloteando nuestra red de farmacias europeas con la única marca ‘Lloyds’ demostró ser un éxito: fuimos introduciendo el concepto exitosamente durante el año y ahora tenemos más de 100 farmacias piloto. Además, podemos estar más que complacidos con los resultados de nuestro programa Excelencia Operativa. Se ha progresado significativamente, especialmente con nuestra iniciativa de compras llamada ‘Top-in-Class Procurement’ (TIC), que mejoró la situación de ganancias”.

Desempeño en las divisiones La División de Soluciones Para el Consumidor, la parte de farmacias, generó recaudaciones de €3.412 millones (US\$4.700 millones), lo que representa una reducción de sólo el 1,5% frente a la cifra del año anterior. Esta reducción se debe totalmente a efectos cambiarios y a la desconsolidación de las operaciones checas del Grupo. Cuando se ajustan teniendo en consideración estos efectos, las recaudaciones en realidad subieron un 3,2%. Las ganancias previas al pago de impuestos e intereses (EBIT), ajustadas para efectos especiales, se redujeron en un 3,7%, de €215 millones (US\$297 millones) a €206,9 millones (US\$286 millones) (no ajustado: -2.5%). Cuando se hizo un ajuste adicional de los efectos cambiarios, las EBIT subieron un 0,2%.

En el Reino Unido, el principal mercado de farmacias de Celesio, LloydsPharmacy disfrutó un buen progreso en sus operaciones del ejercicio 2013, como se esperaba. Un mejor encaje de las divisiones de farmacia y mayorista, junto con la nueva estructura del Grupo, está empezando a tener un impacto. Celesio unió las sedes de LloydsPharmacy y de su mayorista farmacéutico AAH en el reino Unido con el propósito de incrementar la eficiencia y la competitividad de la empresa y de apalancar los efectos de sinergia. Además, la iniciativa de compra TIC y el programa Excelencia Operativa aportaron mucho a la reducción de los costos. Sin embargo, ciertos efectos negativos de medidas gubernamentales, así como efectos cambiarios negativos derivados de la debilidad de la libra esterlina, no se pudieron contrarrestar plenamente.

La división de farmacias suecas se desempeñó extremadamente bien, como se esperaba, y tanto las recaudaciones como el margen de ganancias brutas mejoraron. En Italia, las recaudaciones de medicamentos de venta libre disfrutaron una mejora en el período de información, que contrarrestó la reducción de las recaudaciones de los medicamentos de receta. Las ganancias fueron muy superiores a las del año anterior gracias a las reducciones de costos. Las recaudaciones de Celesio en Noruega también aumentaron, especialmente en el sector de medicamentos de venta libre. Sin embargo, los aumentos salariales y las mayores cargas de pensiones, entre otras cosas, resultaron en mayores gastos de personal que no estuvieron contrarrestados plenamente por el aumento de las ganancias en el período de información.

En Soluciones Para Farmacias, la división mayorista, las recaudaciones bajaron un 4,3% frente al período anterior, a €17.00 millones (US\$23.500 millones). Entretanto, Alemania arrojó un crecimiento de las recaudaciones marcadamente positivo. El mercado francés se contrajo, principalmente a causa de la sustitución de medicamentos protegidos por patentes por genéricos. La desconsolidación de las actividades mayoristas checas y las ventas mayoristas en Irlanda, unidas a efectos cambiarios, tuvo un efecto sustancialmente negativo sobre los negocios. Ajustadas por estos efectos, las recaudaciones subieron un 0,4%. Las EBIT de la división ascendieron a €307,3 millones (US\$425 millones), 4,1% menos que las del año anterior (sin ajustar: +15,2%). Cuando se ajustaron adicionalmente a efectos cambiarios negativos, las EBIT ajustadas bajaron sólo un 1,0%. La intensa y constante competencia de descuentos de Alemania tuvo un enorme efecto negativo sobre las ganancias, a pesar del sólido crecimiento del mercado. Esta tendencia crea inmensos desafíos para toda la industria. Los efectos negativos de ellos no se pudieron contrarrestar completamente con una norma rigurosa de control de costos.

Como se esperaba, el desarrollo del mercado mayorista en el Reino Unido se redujo ligeramente en términos de recaudaciones. Sin embargo, esta tendencia estuvo más que contrarrestada por las alentadoras recaudaciones provenientes de productos genéricos de la filial del Grupo de ventas de productos farmacéuticos al por mayor, AAH. La mezcla de productos más favorable, unida a las mejoras en las compras y a otras eficiencias, aportó a un gratificante aumento de las ganancias.

Proyección de ganancias. Celesio buscará sistemáticamente un realineamiento estratégico del Grupo en 2014. Se realizarán mejoras progresivas en los niveles de eficiencia de la empresa, además de la optimización de las estructuras de costos. La expansión de la red de farmacias europeas también tendrá un efecto positivo al permitir que Celesio crezca con todavía más fuerza a partir de 2015. En general, la junta administrativa de Celesio espera obtener un EBIT ajustado en 2014 ligeramente superior al del año anterior.

Noticias resumidas...

- ◆ **Pfizer** está considerando cambiar su medicamento *Lipitor* para el colesterol de medicamento recetado a medicamento de venta libre. Para medir si los pacientes pueden determinar apropiadamente por sí mismos tratar el colesterol elevado con la estatina, Pfizer realizó un estudio de 1.200 pacientes. Ante los ojos de la Dirección de Alimentos y Fármacos (FDA) de EE UU, la inhabilidad de los pacientes de seleccionar tratamientos apropiadamente por sí solos obstaculizó anteriormente la aprobación de que otras estatinas pasaran a la categoría de medicamento de venta libre. Sin embargo, ciertos avances (y una mayor penetración) de tecnologías de salud, acompañadas por un aumento de los papeles que desempeñan los farmacéuticos y la disponibilidad de pruebas diagnósticas en farmacias, puede resultar en que Pfizer logre su cometido. Algunos analistas predijeron que el *Lipitor* de venta libre será el primer medicamento de gran venta en el espacio de los medicamentos de venta libre, con ventas superiores a los US\$1.000 millones.

- ◆ El Código *Estándar de las Naciones Unidas de Productos y Servicios* (abreviado en inglés como UNSPSC) y administrado por **GS1 US**, ahora incluye un mejor sistema de clasificación mundial de productos para los fármacos activos del mundo entero. El código

(continúa en la página 3)

Noticias (cont.)...

go farmacéutico, disponible para hospitales, farmacias, fabricantes, distribuidores y organizaciones de compras en grupo, fue creado por un comité de la industria formado por representantes de más de 20 organizaciones de todos los sectores de la industria de la atención de la salud.

♦ *Según el Instituto Canadiense de Información Sobre la Salud*, el año pasado se gastaron US\$26.300 millones en medicamentos en Canadá, lo que representa un aumento del 2,3%, el segundo menor en más de 20 años. Este menor aumento del gasto se debió al mayor uso de medicamentos genéricos de menor costo y a normas de precios afines. Los medicamentos de receta representaron el 85% de los US\$ 31.000 millones gastados en medicamentos. Los genéricos representaron la mayor parte del volumen, pero menos de la mitad del gasto canadiense en programas públicos de medicamentos. En 2012, los genéricos representaron el 72,4% de los reclamos a esos programas, pero sólo el 38,8% del gasto.

♦ **La Asociación de Gestión de la Distribución de Productos Para la Atención de la Salud** (abreviada en inglés como HDMA),

de EE UU, participará junto con otros interesados en la *Norma de Reducción del Abuso de Medicamentos de Receta de la Asociación Nacional de Gobernadores*, dirigida a erradicar el abuso de medicamentos de receta en EE UU.

♦ **Walmart y Rite Aid** añadieron recientemente su nombre a una carta firmada por 22 grupos de la industria de la salud y presentada a la **Dirección de Alimentos y Fármacos de EE UU (FDA)** en la que se expresaba preocupación por las reglas propuestas por la FDA sobre el etiquetado de productos farmacéuticos. Los signatarios solicitaron que la FDA “explora plenamente las posibles consecuencias no intencionales que podría tener la regla sobre el acceso de los pacientes y los costos de la atención nacional de la salud. Permitir cambios en el etiquetado de medicamentos genéricos sin la aprobación de la FDA es contrario a leyes de 30 años de antigüedad que requieren que los medicamentos genéricos y de marca tengan las mismas etiquetas”.

(Fuentes: AmerisourceBergen, Drug Store News, HDMA, McKesson y PR Newswire)