

## Formación del primer grupo internacional de salud y belleza encabezado por farmacias.

*Fuente: Comunicado de prensa y Drug Store News*

Walgreens dijo que ejerció su opción de completar el segundo paso de su transacción estratégica con Alliance Boots antes del período de opción original, que era entre febrero y agosto de 2015. La transacción, sujeta a varias aprobaciones de accionistas y regulatorias, combinará completamente las dos compañías para formar la primera empresa mundial de salud y bienestar encabezada por farmacias.

Esta acción es posterior al lanzamiento de la asociación estratégica a largo plazo anunciada en junio de 2012, cuando Walgreens adquirió el 45% de Alliance Boots con la opción de proceder a una combinación completa mediante la adquisición del 55% restante de Alliance Boots en un plazo de tres años (Paso 2). Walgreens espera cerrar la transacción el primer trimestre de calendario de 2015.

Walgreens anunció además que se formará una nueva sociedad holding llamada Walgreens Boots Alliance, que tendrá cuatro divisiones: Walgreen Co. (la mayor cadena de farmacias de Estados Unidos); Boots (el principal minorista del Reino Unido e Irlanda de productos de salud y belleza vendidos en farmacias); Mayorista y Minorista Farmacéutico Internacional (incluyendo Alliance Healthcare, el principal mayorista farmacéutico de Europa); y Global Brands. Además, la compañía combinada está estableciendo un grupo de acceso al mercado farmacéutico mundial en el que participarán todas las divisiones.

Al cierre, la empresa combinada unirá personal gerencial de ambas empresas, incluyendo el presidente ejecutivo y miembro de la junta directiva de Walgreens, Greg Wasson, que será presidente de la junta directiva y presidente ejecutivo de Walgreens Boots Alliance, y Stefano Pessina, presidente ejecutivo de Alliance Boots, y ex presidente de la IFPW, que será vicepresidente ejecutivo de la compañía combinada.

La combinación de las compañías creará un minorista de productos de salud y belleza encabezado por farmacias con más de 11,000 farmacias en 10 países y una cartera de marcas minoristas y comerciales, así como marcas de productos de belleza y salud cada vez más mundiales. La combinación plena también establecerá la mayor red mundial de productos farmacéuticos al por mayor y de distribución, con más de 370 centros de distribución que harán entregas a más de 180.000 farmacias, médicos, centros y hospitales de 20 países, según Walgreens. Walgreens Boots Alliance también será la mayor compradora del mundo de medicamentos de receta y de muchos otros productos de salud y bienestar.

“Nos entusiasma mucho seguir adelante con el próximo paso importante para convertirnos en un nuevo tipo de líder mundial de productos para la salud”, dijo Wasson. “Expandirnos mundialmente con Alliance Boots hará que productos de atención de la salud de alta calidad estén más al alcance de comunidades aquí en América y en el mundo entero. Además, Stefano y yo estamos complacidos con el nuevo plan integral que anunciamos como parte del Paso 2. Estos elementos crearán más valor para los ac-

cionistas, tanto a corto como a largo plazo”.

“La creación esperada de la nueva empresa representará el hito más significativo de la historia de Alliance Boots e, importante-mente, un paso muy positivo para la industria de la atención de la salud en general”, dijo Pessina. “Junto con Walgreens, ya hemos progresado mucho en los últimos dos años y creo firmemente que la fusión traerá oportunidades de crecimiento significativas tanto en mercados maduros como emergentes. El anuncio de hoy refleja los antecedentes y logros sobresalientes de nuestro personal hasta la fecha y estoy plenamente convencido de que sus destrezas, pericia y dedicación seguirán realizando un aporte positivo en años venideros. Esta combinación es una verdadera asociación, puesta todavía más en evidencia por la composición del futuro equipo gerencial de Walgreens Boots Alliance”

Según los términos del acuerdo modificado, el período durante el que Walgreens puede ejercitar su opción de adquirir el 55% de Alliance Boots que todavía no posee, a cambio de £3.133 millones en efectivo (equivalente a aproximadamente US\$5.290 millones al cambio actual de US\$1,69 = £1) pagadero en libras esterlinas británicas y aproximadamente 144,3 millones de acciones ordinarias de Walgreens, ahora comenzará el 5 de agosto de 2014 y finalizará el 5 de febrero de 2015.

Al cerrarse el trato, la empresa conjunta unirá personal gerencial de ambas compañías, incluyendo el presidente ejecutivo y miembro de la junta directiva de Walgreens, Greg Wasson, que será presidente de la junta directiva y presidente ejecutivo de Walgreens Boots Alliance, y Stefano Pessina, presidente ejecutivo de Alliance Boots, que será vicepresidente ejecutivo de la compañía conjunta y estará a cargo de la estrategia y de las fusiones y adquisiciones (bajo las órdenes de Wasson) y presidente de la junta directiva del nuevo comité estratégico.

Jim Skinner será el presidente no ejecutivo de la junta directiva de la empresa combinada; Ornella Barra, ejecutiva principal de la división mayorista y de marcas de Alliance Boots – que actualmente integra la junta directiva de la IFPW --, pasará a ser vicepresidenta ejecutiva de Walgreens Boots Alliance y ejecutiva principal de ventas mayoristas y minoristas mundiales; Jeff Berkowitz, presidente de Walgreens Boots Alliance Development, será vicepresidente ejecutivo de Walgreens Boots Alliance y presidente de acceso a mercados mundiales, que incluye responsabilidad por las farmacias especializadas; Alex Gourlay, presidente de experiencia de clientes y de vida diaria de Walgreens, pasará a ser vicepresidente ejecutivo de Walgreens Boots Alliance y presidente de Walgreens; Tim McLevish, anteriormente anunciado como vicepresidente ejecutivo y ejecutivo financiero principal de Walgreens, se desempeñará en ese papel globalmente para Walgreens Boots Alliance; Ken Murphy, director administrativo de Salud y Belleza Internacional y Marcas de Alliance Boots, será vicepresidente ejecutivo de Walgreens Boots Alliance y presidente de marcas mundiales; Si-

*(continúa en la página 2)*

## Formación...(cont.)

mon Roberts, director administrativo de Salud y Belleza del Reino Unido y la República de Irlanda de Alliance Boots, se desempeñará como vicepresidente ejecutivo de Walgreens Boots Alliance y presidente de Boots; Tom Sabatino, funcionario administrativo principal y asesor letrado general de Walgreens, será vicepresidente ejecutivo y funcionario legal y administrativo principal mundial de Walgreens Boots Alliance; Tim Theriault, funcionario principal de información, innovación y mejoramiento de Walgreens, será vicepresidente ejecutivo y funcionario principal de información mundial de Walgreens Boots Alliance; y Kathleen Wilson-Thompson, funcionaria principal de recursos humanos de Walgreens, será vicepresidente ejecutiva y funcionaria principal mundial de recursos humanos de Walgreens Boots Alliance.

La empresa mundial Walgreens Boots Alliance plenamente combinada estará domiciliada en Estados Unidos y su casa matriz estará en la zona de Chicago. Las operaciones de Walgreens permanecerán en Deerfield, Ill., y las operaciones de Boots permanecerán en Nottingham, Reino Unido.

“De conformidad con nuestra obligación fiduciaria hacia la compañía y nuestros accionistas, realizamos un análisis extenso y riguroso con un equipo de expertos en la materia para determinar el curso de acción óptimo y más sustentable”, dijo Wasson. “Consideramos todos los factores, incluyendo que no podíamos terminar con una estructura que proporcionara a la compañía y a nuestra junta directiva el nivel de confianza requerido de que una transacción de esta envergadura pudiera resistir una revisión exhaustiva del Servicio de Rentas Internas. A causa de ello, la compañía determinó que no era en el mejor interés a largo plazo de nuestros accionistas intentar cambiar nuestro domicilio a un lugar fuera de Estados Unidos. Sin embargo, la junta directiva cree que acelerar la opción de ejercitar el Paso 2 fue en el mejor interés de nuestros accionistas, y con esta decisión ahora estamos avanzando aceleradamente para crear el líder mundial salud y bienestar encabezado por farmacias”.

Con la combinación plena, Walgreens Boots Alliance estará posicionado para una nueva era de crecimiento rentable y está buscando activamente oportunidades futuras para incrementar el valor sustentable para los accionistas a largo plazo. Para hacerlo, la compañía está lanzando un plan de tres años llamado “Próximo Capítulo” diseñado para maximizar el alcance y la escala de la nueva compañía combinada. Mediante el plan, el desempeño comercial central se acelerará proporcionando: (a) una experiencia minorista diferenciada que transforma el modelo minorista de salud y bienestar y cambia la manera en que las mujeres compran productos de belleza; (b) productos farmacéuticos y de atención de la salud integrados que incrementan el papel del farmacéutico y brinda acceso a servicios de atención de la salud innovadores; y (c) servicios farmacéuticos mundiales que reinventan la cadena de valor farmacéutica y brindan un modelo de farmacia especializada sin paralelo.

Con el plan, la compañía combinada está estableciendo objetivos para el ejercicio fiscal 2016, que incluyen recaudaciones de entre US\$126.000 millones y US\$130.000 millones y ganancias ajustadas por acción de entre US\$4,25 y US\$4,60. Además, la compañía combinada anticipa exceder el objetivo sinérgico establecido anteriormente de US\$1.000 millones. La continua concentración de la compañía en el mejoramiento del desempeño central a corto

plazo tanto de Walgreens como de Alliance Boots también sigue un componente fundamental del plan Próximo Capítulo. “A medida que lanzamos nuestro plan mundial, estamos más centrados que nunca en lo que hará falta hacer para competir y tener éxito en la escena mundial”, dijo Wasson. “Estamos en una posición única para ser líderes y campeones de una atención de la salud accesible y asequible, y eso significa seguir innovando, para encontrar nuevas maneras de ser lo más eficientes posible, y de ser más ágiles al competir en el mercado mundial. También estamos estimulados por el mejoramiento del desempeño de nuestra división de vida diaria y por el mayor potencial de nuestra cartera expandida de belleza y de nuestras propias marcas para impulsar la expansión de los márgenes”.

Como parte del objetivo conjunto de la empresa de establecer una plataforma mundial eficiente, el equipo gerencial está acelerando un iniciativa multifacética de reducción de costos en toda la empresa. El plan de tres años de US\$1.000 millones incluye reducciones de costos corporativos, de campo y en las farmacias. La compañía está progresando significativamente en un esfuerzo que ya está en curso para empezar a obtener beneficios crecientes en el ejercicio fiscal 2015. Se proporcionarán detalles adicionales en los próximos trimestres a medida que la compañía reconozca ciertos costos relacionados con estas iniciativas. La junta directiva aprobó una nueva norma de adjudicación de capital para la empresa combinada. La norma está diseñada para asegurar que se cuente con un enfoque equilibrado y disciplinado del capital para impulsar el crecimiento y generar una mayor rentabilidad, así como para reintegrar dinero en efectivo a los accionistas mediante dividendos y recompras de acciones a largo plazo.

En cuanto a los márgenes de ganancias, Walgreens Boots Alliance planea concentrarse en el mejoramiento de los aportes de los márgenes de ganancias de los frentes de las farmacias en Estados Unidos. Una vez que la fusión se haya completado, Walgreens imitará a Boots para contrarrestar las presiones de márgenes de las farmacias. “La presión sobre las farmacias es un tema mundial”, dijo Stefano Pessina a los analistas. “En todo el mundo los márgenes de las farmacias están bajo presión”, expresó. “Hace veinte años, Boots, como saben, estaba ganando su dinero en la farmacia, de manera que el 75% de las ganancias de Boots provenían de la farmacia. En la actualidad, el 75% proviene del frente de la tienda. ¿Están perdiendo dinero las farmacias? De ninguna manera. Siguen siendo muy rentables en Boots porque el margen ha sufrido, pero por supuesto están vendiendo mucho más, así que siguen siendo rentables”. Para evitar restringir márgenes, Boots convirtió el frente de la tienda en lo que es hoy en día: una de las mejores experiencias de compras en el Reino Unido, según la compañía. “Hay una verdadera oportunidad en el frente de nuestras tiendas”, dijo Greg Wasson. “Los márgenes de operaciones [de Boots] son significativamente más altos que los nuestros, y eso se debe principalmente a ese frente de las farmacias”, explicó. Así que realmente pensamos que hay oportunidades para incrementar el margen de las operaciones aprovechando el frente de nuestras farmacias”, dijo. “Confío plenamente en lo que hemos hecho hasta ahora, hay pruebas de que hay oportunidades... si miramos el modelo de Boots del otro lado del charco, tenemos oportunidades similares en el frente de nuestras farmacias. Eso es lo que ocurrirá en Estados Unidos”, dijo. “Les puedo asegurar que después de la fusión

*(continúa en la página 3)*

## Formación...

habrá un aumento del margen en el frente de nuestras tiendas. Lo empezarán a ver crecer a partir del año entrante...”

### Se espera que para 2020, las ventas mundiales de medicamentos superen el billón de dólares

Fuente: EvaluatePharma y Drug Store News

Se espera que para 2020, las ventas mundiales de medicamentos superen el billón de dólares, según un informe reciente de Evaluate titulado “World Preview 2014, Outlook to 2020”. Evaluate proyecta que el sector de productos farmacéuticos crecerá, en promedio, un 5,1% anual entre 2013 y 2020. Los biológicos representarán hasta el 52% de los 100 medicamentos de receta y de venta libre de mayor venta en 2020.

Las ventas de medicamentos de oncología tendrán un aumento compuesto anual sin precedentes del 11,2%. Según el informe, se espera que en 2020 Novartis siga siendo la compañía mundial No. 1 en términos de ventas. Teva Pharmaceuticals fue el mayor fabricante de genéricos en 2013.

“Esta perspectiva tan mejorada es una excelente noticia, tras dos años de estancamiento en las ventas”, dijo Paul Hills, autor del informe y jefe de operaciones de Evaluate. “Si bien el vencimiento de las patentes ahora es un recuerdo distante, un nuevo debate sobre los precios de los medicamentos está generando una acalorada polémica que sin duda se identificará a medida que la industria siga apartándose de la atención primaria y nuevas olas tecnológicas ofrezcan productos innovadores que puedan reducir los costos de la atención de la salud”.

### Lenta recuperación de los mayoristas japoneses

Fuente: Pharma Japan

El margen de operaciones de empresas afiliadas a la Federation of Japan Pharmaceutical Wholesalers Association (JPWA) alcanzó el 0,88% en el ejercicio fiscal 2013 (finalizado el 31 de marzo de 2014), lo que representa un aumento de un 0,25% frente al año anterior, según un informe preliminar emitido por la JPWA el 7 de agosto.

En una rueda de prensa realizada ese mismo día, Harutaka Yamashita, el jefe del Comité Administrativo Comercial de la JPWA y miembro de la junta directiva y funcionario ejecutivo de Suzuken, atribuyó el aumento a una expansión constante de las ventas y a la contención de los gastos de ventas, generales y administrativos. Dijo que eso indica “recuperación”, pero que “está lejos del margen de operaciones del 1,13% del ejercicio fiscal 2008”.

El informe se basó los resultados de una encuesta de la JPWA, al que respondieron 59 de sus 83 compañías miembros. Las ventas combinadas subieron un 4,29%, a 9.679.337 millones de yenes (US\$94.700 millones), de los cuales 8.373.171 millones de yenes (US\$81.900 millones) fueron ventas de medicamentos éticos. El aumento de las ventas se debió al crecimiento del mercado y al aumento de la demanda anterior al aumento del impuesto sobre las ventas vigente a partir de abril. El Sr. Yamashita dijo que el impacto del aumento de la demanda anterior al aumento del impuesto se calcula en alrededor del 1%.

El margen bruto aumentó medio punto porcentual, al 6,80%, ayudado por los esfuerzos de las compañías para mejorar la distri-

bución de medicamentos y negociar precios para hacerlos coincidir con el valor de los medicamentos. El margen ordinario aumentó un 0,23%, al 1,43%. Entretanto, la tasa de gastos de ventas, generales y administrativos se redujo en un 0,19%, al 5,93%, gracias al aumento de las ventas. Los costos de personal no cambiaron, pero el número de empleados aumentó un 0,69% gracias a la construcción de nuevos centros de distribución.

### Noticias Resumidas...

◆ **McKesson** (de EE UU) informó que en su 1er trimestre, finalizado el 30 de junio, sus ingresos aumentaron un 37%, a US\$44.100 millones, y que sus ganancias ajustadas por acción diluida provenientes de operaciones ascendieron a US\$2,49 (un aumento del 18%) en ese período. Los ingresos de Distribution Solutions fueron de US\$43.300 millones, lo que representa un aumento del 38% en ese mismo trimestre y en moneda constante, impulsados principalmente por su adquisición de **Celesio** en Alemania y el crecimiento del mercado. McKesson también anunció recientemente una extensión de 3 años de su acuerdo de distribución con CVS Caremark, hasta fines de junio de 2019.

◆ **AmerisourceBergen** (de EE UU) informó que sus ingresos aumentaron un 39% (a US\$30.300 millones) y un aumento del 29,5% en sus ganancias ajustadas diluidas por acción de operaciones continuas (a US\$1,01) en su 3er trimestre, finalizado el 30 de junio.

◆ Las ventas netas consolidadas del **Grupo Galenica** (de Suiza) en la primera mitad de 2014 ascendieron a CHF 1.660 millones / US\$ 1.830 millones (+0,8%). En comparación y excluyendo los efectos de una vez, las ganancias netas aumentaron un 7,9%, a CHF 149,6 millones / US\$164,8 millones antes de los intereses minoritarios y el 6,1%, a CHF 134,7 millones / US\$148,4 millones tras la deducción de los intereses minoritarios. En otro orden de cosas, Galenica anunció que en el futuro el Grupo estará encabezado por dos presidentes ejecutivos, uno para **Vifor Pharma** (anteriormente Pharma Division) y uno para **Galenica Santé** (anteriormente Santé Division). Ambos CEOs estarán bajo las órdenes directas del presidente ejecutivo de la junta directiva y el cargo de presidente ejecutivo de Galenica Group dejará de existir. El presidente ejecutivo actual, David Ebsworth, se jubilará en agosto de 2015.

◆ **Alliance Boots** completó su adquisición de **Farmacias Ahumada S.A.** (FASA), de Latinoamérica. La adquisición consiste de dos negocios de farmacias principales que explotan conjuntamente más de 1,400 farmacias con ingresos combinados de US\$1.400 millones: **Farmacias Benavides** es la tercera mayor cadena de farmacias minoristas de México, con unas 1.000 farmacias y **Farmacias Ahumada** es una de las tres mayores cadenas de farmacias minoristas de Chile, con unas 400 farmacias.

◆ **Cardinal Health** informó que en el cuarto trimestre de su ejercicio fiscal de 2014, sus ingresos ascendieron a US\$23.00 millones (-9,8%) e ingresos de todo el ejercicio de US\$91.100 millones (-9,9%), ambos inferiores a causa del impacto del vencimiento de su contrato con Walgreen. Excluyendo el impacto de Walgreens, sus ingresos subieron un 12%, informó el mayorista. En su ejercicio fiscal de 2014, Cardinal generó un flujo de caja de operaciones de US\$2.500 millones y reintegró US\$1.100 millones a los accionistas mediante dividendos y recompras de acciones. En otro orden de cosas, Cardinal anunció un acuerdo de varios años con Fred's

(continúa en la página 4)

## Noticias...(cont.)

Inc., para ser su nuevo abastecedor principal de todos los productos farmacéuticos de marca y genéricos de las más de 360 farmacias de Fred y de EIRIS Health Services en Estados Unidos.

♦ **Celesio AG** (de Alemania) informó que los ingresos del grupo aumentaron un 1,8%, a €10.900 millones / US\$14.600 millones. Ajustados a los efectos cambiarios y a cambios en el grupo consolidado, los ingresos aumentaron un 3,9%. La expansión del mercado alemán y el fuerte desempeño en Noruega y en el Reino Unido contrarrestaron las reducciones ocurridas en Francia y en Bélgica. No obstante, los ingresos ajustados antes de los intereses y los impuestos (EBIT) decayeron en un 1,7%, a €199,1 millones / US\$266,2 millones.

♦ **IMS Health** anunció la inmediata disponibilidad en EE UU de *Nexxus Mobile Sales* – la primera solución de desempeño de ventas para las ciencias biológicas completamente basada en la nube. *Nexxus Mobile Sales* ayuda a las compañías a implementar estrategias nacionales de marcas a niveles locales combinando continuamente datos actualizados de la industria y de clientes con herramientas de apoyo de decisiones para los representantes de ventas.

♦ **AbbVie** (de EE UU) finalizó su oferta para adquirir la compañía farmacéutica de productos especializados **Shire** (de Irlanda) por US\$54.700 millones.

♦ **Pfizer** adquirirá la cartera de vacunas comercializadas de **Baxter International** por US\$635 millones. Como parte de la transacción, Pfizer también adquirirá una parte de Baxter Austríaco, donde se fabrican esas vacunas.

♦ **Reckitt Benckiser** está buscando separar su división farmacéutica en los próximos 12 meses. “Creemos que **RB Pharmaceuticals** tiene la posibilidad de crear un valor significativo a largo plazo como una empresa independiente. Por lo tanto, hemos decidido separar RB Pharmaceuticals con una cotización bursátil separada en el Reino Unido”, dijo Rakesh Kapoor, el presidente ejecutivo de la empresa.

♦ **La National Association of Specialty Pharmacy (NASP) y la Specialty Pharmacy Association of America (SPAARx)** se fusionarán para crear la mayor asociación profesional y de comercio centrada en las necesidades específicas de las farmacias especializadas [en EE UU].

(Fuentes: *Cardinal Health, Celesio, Galenica, Drug Store News, IMS, McKesson y PR Newswire*)