

Las fusiones y adquisiciones del sector farmacéutico están en curso para alcanzar nuevos récords

(Fuente: Pasajes de un artículo redactado por Manuel Baigorri, Elizabeth Fournier y Brooke Sutherland, de Bloomberg News)

Compañías en búsqueda de fusiones, desde AbbVie Inc. hasta Valeant Pharmaceuticals International Inc., pasaron los primeros tres meses de 2015 comprando empresas pequeñas e impulsando un aumento general de los volúmenes de adquisiciones. Si bien las empresas adquiridas son de menor tamaño, los motivos son los mismos: compradores con mucho dinero en efectivo están buscando candidatos promisorios del rubro y carteras de medicamentos con patentes de larga vida, ante el gran número de patentes que vencerán próximamente. Especialmente, la competencia por compañías de biotecnología generó varias batallas de adquisiciones y precios elevados.

“Las grandes compañías farmacéuticas tienen enormes cantidades de dinero en efectivo”, dijo el presidente de la banca europea de inversión en productos de atención de la salud de Barclays Plc., de Londres. “Se verán forzadas a buscar fusiones y adquisiciones en medio de la exuberancia actual de la biotecnología”. La biotecnología y los tratos farmacéuticos representaron cerca de US\$100.000 millones de los US\$815.000 millones de compras mundiales acordadas en el primer trimestre. Si bien este año hay más fusiones y adquisiciones que a principios del año pasado, los tratos de medicamentos también han cobrado un gran impulso, con volúmenes más que dos veces mayores que los del primer trimestre de 2014.

Cuatro de las cinco principales adquisiciones de este año fueron de compañías que habían intentado adquisiciones mayores el año pasado, incluso entre sí. La mayor del trimestre, la oferta de

AbbVie Inc. de US\$21.000 millones por Pharmacyclics Inc., vino seis meses después de su intento fallido de adquirir el fabricante de medicamentos británico Shire Plc. Al mismo tiempo, Shire reforzó sus defensas contra posibles pretendientes adquiriendo NPS Pharmaceuticals Inc. por US\$5.100 millones.

Pfizer Inc. cambió su mira de AstraZeneca Plc a Hospira Inc. y terminó adquiriendo esta última empresa de medicamentos inyectables en una transacción valorada en unos US\$17.00 millones, reduciendo su ambición de lo que podría haber sido la mayor adquisición de la historia del sector farmacéutico.

Valeant Pharmaceuticals International Inc., que pasó una gran parte de 2014 envuelto en una batalla de adquisición hostil de Allergan Inc., el fabricante de Botox, se encontró en el centro de una competencia por Salix Pharmaceuticals Ltd. Valeant finalmente derrotó a su rival Endo International Plc con una oferta de US\$11.000 millones.

Incluso las compañías que no participaron en intentos fallidos el año pasado están entrando en la contienda, si bien con muy poco éxito hasta el momento. Johnson & Johnson intentó adquirir Abb Vie en la batalla por la joya de Pharmacyclis, el medicamento contra el cáncer Imbruvica, pero fue derrotado en las horas finales de las negociaciones. La puja está haciendo que los precios suban a la estratosfera, en gran parte porque los compradores están ansiosos por aprovechar el financiamiento barato para adquirir más dinero y presentar ofertas altísimas. También está *continúa en la página 2*

Walgreens Boots Alliance está atrayendo atención

Fuentes: Artículos redactados por Michael Johnsen y Ellen Jean Hirst, de Drugstore News y de Chicago Tribune, respectivamente

La atención que Walgreens Boots Alliance (WBA) está recibiendo actualmente por parte de los inversionistas resultó de su nuevo modelo mundial encabezado por farmacias; su integración, en parte, a la cadena de suministro de productos farmacéuticos; y, a su nuevo y dinámico equipo gerencial encabezado por Stefano Pessina, vicepresidente ejecutivo y CEO interino de Walgreens. Los rumores sobre los planes de Walgreens Boots Alliance quedarán más claros esta semana, cuando la compañía emita su primer día analista como entidad fusionada.

Anteriormente esta semana, Barry Rosenstein, socio gerencial de JANA Partners y miembro de la junta directiva de Walgreens Boots Alliance, sugirió en una entrevista exclusiva en CNBC que es probable que Walgreens Boots Alliance pronto pueda estar apretando el gatillo sobre una adquisición en EE UU. “La situación de Walgreens es fantástica”, le dijo a CNBC. “Hay enormes cambios en marcha. Hay oportunidades del lado de los costos, hay oportunidades del lado de la adjudicación de capital y hay oportunidades estratégicas. Creo que veré a esta compañía haciendo cosas muy interesantes”.

“La disposición de WBA de buscar adquisiciones y fusiones

horizontales y verticales es un signo muy promisorio, desde nuestro punto de vista, porque está claro que la nueva administración reconoce el reto de su posición actual en el mercado y que planea mejorar sus perspectivas estratégicas con mayor ímpetu”, dijo Ed Kelly, analista de investigación de Credit Suisse. “Un trato horizontal de ventas de medicamentos al por menor – la primera opción puesta de relieve por la gerencia – claramente tiene sentido. Habiendo dicho eso, el panorama en evolución del sector de salud abre camino a otras opciones atractivas”, sugirió. “Creemos que una gran transacción de gestión de prestaciones farmacéuticas con Express Scripts o una empresa conjunta con una compañía de gestión de prestaciones como Optum, de UNH, también podría crear valor y resolver ciertos problemas del modelo de farmacias independientes”.

¿Por qué están tan entusiasmados los analistas? Esto es lo que Stefano Pessina, que además fue presidente de la junta directiva y director de la IFPW, les dijo a los analistas: “Estoy convencido de que la formación de Walgreens Boots Alliance es algo único y sin precedentes y que inevitablemente generará muchos otros

continúa en la página 2

Las fusiones (cont)...

haciendo que los postores corran riesgos con medicamentos que todavía no han sido autorizados para ciertos usos, como Xifaxan, el medicamento de más venta de Salix, que todavía no recibió aprobación secundaria de la Dirección de Alimentos y Fármacos de EE UU para el tratamiento del síndrome del intestino irritable.

Los compradores “están apostando enormemente en un momento en que las valoraciones son gigantescas y los riesgos de integración son sumamente elevados”, dijo el presidente del centro de gestión de la atención de la salud en la Escuela de Administración de Empresas Vlerick, en Bruselas. “Los precios vistos en transacciones recientes son una locura. Están pagando sumas enormes por un alto grado de incertidumbre”.

Si bien la actividad de fusiones y adquisiciones hasta ahora se ha concentrado en Norteamérica y en la región Asiático-Pacífica, donde los volúmenes más que se duplicaron, las adquisiciones pronto tendrán que dirigir su atención a Europa. “A medida que las grandes compañías farmacéuticas especializadas vayan agotando sus posibilidades en EE UU, será interesante ver si buscarán oportunidades en Europa”, dijo un analista de Barclays. “Si el dólar permanece fuerte frente al euro, las compañías europeas del rubro será más atractivas para los compradores de EE UU”.

Si bien los compradores no han tratado de igualar los tratos gigantescos de 2014, eso no significa que el resto del año no rendirá transacciones de mayor tamaño, según un analista Gabelli & Co. Pfizer esperó hasta mayo del año pasado para iniciar su cortejo fallido de AstraZeneca y AbbVie y Shire interrumpieron el paréntesis habitual del verano revelando su empate en julio. “El año pasado empezó relativamente manso frente a lo que terminó siendo”, dijo el analista de Gabelli. “Todavía hay oportunidades y las grandes compañías farmacéuticas siguen teniendo muchísimo efectivo”.

Walgreens (cont)...

eventos sin precedentes en nuestra industria”, dijo. “Puede ser que no esté claro cuáles serán esos eventos, pero estamos determinados a seguir abriendo camino y estar a la vanguardia de la innovación en el sector de atención de la salud. ... Este mercado, el mercado estadounidense, está listo para otra ronda de consolidación. Debido a que los márgenes se están reduciendo por todas partes, el gobierno está cada vez más a cargo de los costos del sector de atención de la salud... y empleará su poder para reducir el costo lo más posible, como lo hemos visto en Europa durante décadas”, añadió Pessina. “Pero como lo dije anteriormente, queremos estar, como lo estuvimos en el pasado, a la vanguardia de los cambios”.

Walgreens Boots Alliance dijo recientemente que cerrará cerca de 200 farmacias Walgreens en EE UU que rinden pocas ganancias y que abrirá ese mismo número de farmacias en otros lugares. Un portavoz dijo al diario Chicago Tribune que las farmacias se cerrarán a lo largo de los próximos tres años y que la última se cerrará antes de fines de 2017. La lista de farmacias que se van a cerrar todavía no está terminada. La compañía ahora planea recortar US\$1.500 millones para fines de 2017 reorganizando sus actividades y mejorando su tecnología informática y otras funciones. En una llamada telefónica con analistas, Alex Gourlay, vicepresidente ejecutivo de Walgreens Boots Alliance y presidente de Walgreens, dijo que las 200 farmacias que se cerrarán serán

reemplazadas por un mismo número de farmacias. “En realidad esto se trata de tener las farmacias adecuadas en los lugares adecuados”, dijo Gourlay.

El CEO interino Stefano Pessina dijo que planea hacer que la compañía evalúe si deberán cerrar farmacias más a menudo que anteriormente, para evitar anunciar un cierre de tantas al mismo tiempo. “En el futuro, una vez que hayamos creado esta nueva base, creo que deberíamos evaluar todas las farmacias todos los años y que si todos los años tenemos que cerrar 10... lo tendremos que hacer”, expresó Pessina. “Es mejor hacerlo gradualmente a lo largo del tiempo”.

El cierre de farmacias equivale al 2 por ciento de las 8.232 farmacias que Walgreens posee en EE UU, Puerto Rico y las Islas Vírgenes. Walgreens calcula que el costo de la reestructuración anterior al pago de impuestos será de entre US\$1.600 millones y US\$1.800 millones.

Walgreens Boots Alliance (WBA) ganó US\$2.040 millones en su segundo trimestre, o \$1,93 por acción, frente a los US\$716 millones del año anterior. Las ventas también aumentaron un 35%, a US\$26.570 millones. Las ganancias ajustadas por acción correspondientes al trimestre, de US\$1,18, sobrepasaron el cálculo de los analistas de 23 centavos.

“Este trimestre marcó un sólido comienzo para nuestra compañía y me sigo sintiendo igualmente optimista sobre nuestro futuro a largo plazo”, dijo el CEO interino Stefano Pessina. “Al mismo tiempo, entendemos [la necesidad] de lidiar proactivamente con los vientos en contra, como la presión de reembolsos y la competencia”.

Walgreens Boots Alliance anunció que según sus cálculos, la ganancia ajustada por acción correspondiente al ejercicio 2015 completo será de entre US\$3,45 y US\$3,65. En la primera mitad de su ejercicio 2015, los ahorros de costos provenientes de la fusión ascendieron a US\$350 millones. La compañía dijo que sigue en curso para ahorrar US\$650 millones para fines del ejercicio.

La búsqueda de un CEO permanente, para reemplazar al ex CEO Greg Wasson, continúa. “Tenemos plena confianza de que en su debido momento encontraremos la persona adecuada para la junta”, dijo Pessina, que además expresó que la empresa estará buscando oportunidades de expansión mediante fusiones, adquisiciones y empresas conjuntas. Pero los analistas dicen que probablemente pasará algún tiempo antes de que se complete un trato.

“En el futuro cercano estarán restringidos... tienen algunos asuntos que resolver como nueva compañía”, dijo un analista veterano de Edward Jones. “Están buscando por toda la cadena de suministro, en todo el campo. Están abiertos a muchas alternativas: distribuidores, (administradores de prestaciones farmacéuticas), tiendas minoristas”.

Entretanto, Walgreens anunció que John Lederer, el CEO de U.S. Foods, había sido elegido miembro de su junta directiva para que sirviera en su comité de finanzas. De 2008 a 2010, Lederer fue presidente de la junta directiva de Duane Reade, una compañía de farmacias con sede en Nueva York que fue adquirida recientemente por Walgreens. Su nombramiento fue parte de un acuerdo con el grupo de inversionistas Jana Partners.

En 2014, EE UU gastó US\$374.000 millones en medicamentos

Fuente: IMS Institute for Healthcare Informatics

El gasto total de EE UU en medicamentos aumentó un 13,3% per cápita real, a US\$373.900 millones en 2014, con un volumen sin precedentes de 4.300 millones de recetas médicas dispensadas, según un nuevo informe emitido por el IMS Institute for Healthcare Informatics. Además, este año se lanzaron más medicamentos transformativos que en más de una década.

El estudio, titulado “Uso de medicamentos y cambios en los gastos: una revisión del uso de medicamentos en EE UU en 2014”, halló que el gasto total en medicamentos en EE UU aumentó nominalmente un 13,1% el año pasado, frente a un aumento del 3,2% en 2013. El aumento se debe en gran medida al mayor gasto en nuevas opciones de tratamiento, en el menor impacto de los vencimientos de patentes y en el aumento de los precios de lista de medicamentos de marca.

Se espera que los factores que se unieron para impulsar el extraordinario aumento del gasto en 2014 tenga un menor impacto en años venideros, con los consiguientes aumentos más moderados. Una gran parte del aumento del gasto del año pasado se debió al surgimiento de medicamentos especializados, que representaron la tercera parte del gasto en medicamentos (frente al 23% del total de hace cinco años) y que causaron un aumento del 26,5%. Estos nuevos medicamentos aportaron US\$20.300 millones al incremento de 2014, incluyendo US\$11.300 millones invertidos en cuatro nuevos tratamientos para la hepatitis C empleados en diez veces más pacientes de esa enfermedad que en 2013.

El impacto de los vencimientos de patentes redujo constantemente el crecimiento del gasto a lo largo de los últimos cinco años. En 2014, ese impacto fue de US\$11.900 millones, muy inferior al máximo de US\$29.300 millones en 2012. El año pasado se lanzaron 42 nuevas entidades moleculares – el mayor número en una década – centradas en áreas de enfermedades como oncología, trastornos autoinmunes, hepatitis C, VIH, esclerosis múltiple y diabetes. El año pasado los precios de los productos de marca aumentaron un promedio del 13,5% -- según las facturas – pero después de los descuentos y los reembolsos ese aumento en realidad fue del 5% al 7%.

La demanda de servicios de atención de la salud bajó en 2014, a pesar de haber sido el primer año de cobertura para millones de estadounidenses de conformidad con la ley Affordable Care (ACA). Entre fines de septiembre de 2013 hasta fines de 2014, la tasa de no asegurados se redujo en un 5,1%, debido a la expansión de Medicaid y a los Intercambios de Seguro de Salud provenientes de la ACA, así como a la recuperación económica.

“El aumento del año pasado de UD\$43.000 del gasto en medicamentos fue algo sin precedentes y el resultado del gran gasto en nuevos medicamentos y en el inusualmente bajo nivel de vencimientos de patentes”, dijo Murray Aitken, vicepresidente de IMS Health y director ejecutivo del IMS Institute for Healthcare Informatics. “Es un año hito en la puesta en práctica de la ley Affordable Care y, sin embargo, el aumento del número de pacientes asegurados resultante de la ACA representó directamente un aumento del gasto de sólo US\$1.000 millones, porque los pacientes demoraron en incrementar su uso de medicamentos”.

¡Atención miembros de la IFPW!
Les solicitamos que presten atención a su email en el que recibirán próximamente una Encuesta de Participación en la Fundación de la IFPW
Su aportación a esta encuesta es de suma importancia para el éxito de la Fundación de la IFPW. Gracias.