

Para crecer, la industria farmacéutica emplea fusiones y adquisiciones y su poder de aumentar sus precios

(Fuentes: Dos artículos, uno redactado por Hassan Mazhar y publicado por *The Market Mogul* y el otro redactado por Joseph Walker y publicado por el *Wall Street Journal*)

El número de fusiones y adquisiciones en el sector farmacéutico en lo que va del año en curso no tiene precedentes, al igual que el monto de estas operaciones, cuya cifra histórica de US\$ 221.000 millones es el triple del valor de las fusiones y adquisiciones realizadas en la primera mitad de 2014. Los tres factores clave que explican este auge de las fusiones y adquisiciones en el sector farmacéutico son los siguientes: (1) las firmas desean especializar sus operaciones todavía más; (2) la habilidad de adquirir medicamentos de gran venta ya aprobados y (3) el requisito de reducir costos.

Uno de los principales impulsores de este aumento del volumen de operaciones ha sido la necesidad de contar con más productos farmacéuticos en ciernes. La creación de fármacos es un negocio cada vez más riesgoso y las grandes firmas pueden obtener un medicamento de gran venta adquiriendo una firma que ya creó uno. Muchos de los principales fabricantes de medicamentos del mundo, como Pfizer y GlaxoSmithKline, han realizado este tipo de adquisiciones. Este año, AbbVie adquirió la compañía farmacéutica californiana incipiente *Pharmacyclics* por US\$21.000 millones en efectivo y acciones ofreciendo más que sus competidores. La cantidad de la adquisición fue 50% mayor que la valoración de mercado de *Pharmacyclics*. Lo que impulsó el trato fue la oportunidad de adquirir el medicamento contra el cáncer *Imbruvica*. La adquisición probablemente traerá sinergias, porque AbbVie cuenta con fármacos oncológicos en ciernes, pero las ventas de *Imbruvica* probablemente contrarrestarán la pérdida de patente de *Humira*, el medicamento más rentable de AbbVie. El autor de uno de los artículos citados, Hassan Mazhar, sugiere que este trato representa una tendencia en la industria; las compañías dependen en gran medida en las ventas de sus medicamentos de gran venta y están dispuestas a pagar grandes cantidades por compañías para adquirirlos.

Compañías más pequeñas están impulsando la creación de medicamentos y los grandes laboratorios farmacéuticos no han tenido grandes avances ese ámbito. La empresa de consultoría

Bain & Co. calcula que las compañías farmacéuticas de mejor desempeño reciben un 70% de sus ingresos de medicamentos que ellas no crearon. Las compañías de menor tamaño y más jóvenes han demostrado ser más innovadoras en la creación de nuevos fármacos, pero carecen de la destreza y el financiamiento necesarios para realizar ensayos clínicos, lidiar con las entidades reguladoras y sacar los medicamentos al mercado. Los cálculos indican que sacar un nuevo medicamento al mercado puede costar hasta US\$2.500 millones [comparado con US\$500 millones a US\$800 millones hace sólo 15 años] y las firmas más pequeñas no tienen los fondos necesarios para lidiar con esos costos.

continúa en la página 2

Noticias Resumidas. . .

- ♦ El Grupo PHOENIX informó que su desempeño total de operaciones (recaudaciones e ingresos por servicios de gestión de volumen) ascendió un 6,7%, a €14.300 millones (US\$16.100 millones) y que sus ganancias anteriores a los impuestos, depreciación y amortización (EBITDA) ascendieron a €218,5 millones (US\$245,6 millones) en la primera mitad de su ejercicio fiscal, finalizado el 31 de julio. Los resultados estuvieron impulsados por un aumento de las recaudaciones en Alemania, donde el mercado farmacéutico local disfrutó un fuerte crecimiento. El grupo también tuvo mayores recaudaciones en la mayoría de sus mercados extranjeros.

- ♦ **AmerisourceBergen** adquirirá **PharMEDium Healthcare Holdings** (de EE UU), un proveedor de capital privado de preparaciones estériles compuestas tercerizadas a hospitales y médicos por US\$2.600 millones en efectivo. **PharMEDium** cuenta con 4 instalaciones de compuestos, proporciona 2.000 SKUs y sirve a más de 3.000 hospitales en los 50 estados del país. “La adquisición de **PharMEDium** refuerza nuestras actividades centrales y expande significativamente nuestras ofertas de servicios innovadores a sistemas de atención de la salud”, manifestó *Steven Collis*, el presidente y CEO de **AmerisourceBergen** (y miembro de la junta directiva de la IFPW).

- ♦ **Celesio** lanzó un plan de donaciones paralelas para aliviar la situación de los refugiados en Europa: por cada euro que donen sus empleados antes del 30 de octubre de 2015 a la campaña de la Cruz Roja para asistir a los refugiados, **Celesio** aportará un dólar hasta un total de €50.000. Además, y en señal de solidaridad con su compañía matriz estadounidense, **McKesson Foundation** está proporcionando un subsidio especial de US\$100.000 al Comité Internacional de Rescate. *Marc Owen*, presidente de la junta administrativa de **Celesio**, dijo: “Como uno de los principales proveedores de servicios de atención de la salud en Europa, **Celesio** está asumiendo una parte de la responsabilidad por los refugiados. Por 180 años, **Celesio** y sus empleados han estado dedicados a ayudar a la gente a lidiar con problemas de salud y emergencias. No sólo es un compromiso a largo plazo, sino también una parte importante de nuestras actividades de responsabilidad empresarial”.

- ♦ **TOHO Holdings** está construyendo un centro de distribución altamente automatizado de más de 31.000 metros cuadrados en la prefectura de Hiroshima para prepararse para el aumento esperado del manejo de volúmenes, así como para una expansión de los sistemas de entrega directa a clientes, teniendo en consideración el mejoramiento del seguimiento de los productos y de las contramedidas contra desastres basadas en las lecciones derivadas del gran terremoto de Japón.

- ♦ **Cardinal Health** completó su adquisición de la división **Cordis de Johnson & Johnson**, por US\$1.940 millones. **Cordis** es un líder mundial en cardiología y dispositivos endovasculares.

continúa en la página 3

farmacéutica emplea fusiones (cont). . .

Otro factor que ha tenido un rol significativo en las fusiones y adquisiciones farmacéuticas es el afán de pagar menos impuestos. Para reducir su carga impositiva, muchas compañías estadounidenses están buscando ‘inversiones impositivas’, es decir adquirir compañías extranjeras con el propósito de cambiar su domicilio impositivo. El Tesoro de EE UU ha empezado a tomar medidas drásticas contra esas actividades y AbbVie criticó al gobierno local por el cambio de las reglas que bloqueó su adquisición de la compañía británica Shire.

Las fusiones y adquisiciones no son la única estrategia de la industria para fomentar el crecimiento. En un artículo publicado en el Wall Street Journal hubo una explicación de la estrategia del “poder de fijación de precios”. Por ejemplo, Biogen, Inc., el fabricante de un medicamento para el tratamiento de la esclerosis múltiple, aumentó el precio de ese medicamento alrededor del 16% anual durante la década, 21 veces en total. Es un ejemplo de la inusual habilidad de las compañías farmacéuticas de aumentar los precios muy por encima de la inflación para aumentar sus ingresos, incluso en los casos en que la demanda de los medicamentos no coopere con ellas.

El resultado de este poder de fijar precios es que de los 30 medicamentos de mayor venta en farmacias, el aumento de las recaudaciones en EE UU ha excedido en gran medida la demanda en los últimos cinco años, según un análisis del Wall Street Journal de informes financieros de las empresas y de datos de la industria. El aumento promedio de las recaudaciones fue del 61%, tres veces más que aumento del número de recetas de esos medicamentos.

Recientemente se ha comentado mucho sobre ciertos nuevos medicamentos con precios astronómicos, así como sobre unos pocos cuyo precio fue aumentado desmedidamente por el nuevo propietario -- una firma de capital privado -- de dichos medicamentos --. Sin embargo, muchas compañías de medicamentos dependen de los aumentos paulatinos anuales de medicamentos más viejos para su crecimiento. Los precios mayoristas de los 30 medicamentos analizados por el Journal subieron un promedio del 76% entre 2010 y fines de 2014. Eso fue ocho veces más que la inflación general.

En el caso de las 20 principales compañías de fármacos del mundo, el crecimiento del 80% de sus ganancias netas provino de aumentos de precios en EE UU, según un informe de Credit Suisse publicado en mayo. El poder de fijar precios ayuda a algunos en el sector farmacéutico a compensar la disminución de la demanda, la nueva competencia o la falta de productos en ciernes. “La fijación de precios cubrió una multitud de otros desengaños a lo largo de los últimos 15 años” en el sector, dijo un analista de biotecnología de AllianceBernstein.

Las compañías farmacéuticas defienden su política de precios, alegando que las ayuda a financiar la creación de medicamentos innovadores, una actividad costosa y riesgosa que según dicen no atraería inversiones si no existiera la posibilidad de que un nuevo medicamento exitoso genere grandes ganancias. Muchos en la industria también dicen que la concentración en los precios de los medicamentos no tiene mucho sentido porque no tiene en consideración el rol de los medicamentos en ayudar a contener los precios generales de la atención médica al prevenir complicaciones de las enfermedades.

Un portavoz de Investigación y Fabricantes Farmacéuticos de EE UU manifestó que eventualmente los precios de todos los fármacos bajan considerablemente cuando pierden la protección de patentes y pasan a ser genéricos. El fabricante de Avonex, Biogen, señaló el papel central de los aumentos de precios en el éxito del medicamento. “En 2014, frente al 2013, el aumento de los ingresos en EE UU provenientes de Avonex se debió principalmente a los aumentos de precio, parcialmente contrarrestados por una reducción del 10% del volumen de ventas”, indicó Biogen en su informe financiero de 2014. Una nota similar ha estado apareciendo en sus informes anuales desde 2005. Pero Biogen señala la manera en que estos ingresos financian su búsqueda de nuevos medicamentos. La compañía invirtió un promedio de US\$1.190 millones anuales en investigación y desarrollo entre 2005 y fines de 2014, o el 24% de sus ingresos totales. Además de Avonex, la compañía presentó otros dos fármacos para la esclerosis múltiple y está estudiando un tratamiento para reparar el daño a los nervios que causa la enfermedad. “En las últimas dos décadas, que es la vida útil de Avonex, hemos hecho más que ninguna otra compañía para mejorar el tratamiento de la esclerosis múltiple”, dijo un vicepresidente de Biogen. “La realidad es que los ingresos de las terapias disponibles en la actualidad hacen que ello sea posible”.

Tendencias de distribución en el sector farmacéutico de EE UU

(Fuente: Pasajes de la Introducción y Guía del Informe titulado “2015-16 Economic Report on Pharmaceutical Wholesalers and Specialty Distributors” por Drug Channel Institute. El informe completo está disponible en: <http://drugchannelsinstitute.com/products/industry-report/wholesale/>)

Por primera vez, las recaudaciones provenientes de la distribución de fármacos en EE UU de los tres principales mayoristas que son sociedades anónimas - AmerisourceBergen, Cardinal Health y McKesson - sobrepasaron los US\$300.000 millones. Después de la publicación del informe de 2014-15 acontecieron otras cosas notables, entre ellas:

- Las grandes cadenas de farmacias minoristas siguieron reestructurando sus relaciones con los mayoristas, cambiando de almacenamiento propio a establecer entregas directas a farmacias desde los depósitos de los mayoristas. Algunas de las principales cadenas de farmacias minoristas y de entregas a domicilio por correo también están pasando a adquirir genéricos directamente de los mayoristas. Hasta ahora, Cardinal Health es la compañía que mejor se adaptó a estas nuevas relaciones, gracias a su empresa conjunta Red Oak con CVS Health para la adquisición de genéricos.

- La consolidación y las adquisiciones entre farmacias y pagadores están presionando los márgenes de los mayoristas, especialmente a medida que las compañías adquirentes consolidan su poder de compra. Estos tratos también están creando cambios de volumen significativos entre los Tres Grandes.

- Nuevas terapias contra la hepatitis C y otros medicamentos especializados están aumentando las recaudaciones de los mayoristas, pero reduciendo sus ganancias. Los pagadores están cambiando la dispensación de medicamentos especializados a farmacias especializadas pertenecientes a los pagadores, que ofrecen los menores márgenes a los mayoristas.

continúa en la página 3

Tendencias (cont)...

- Las estrategias de canalización de medicamentos especializados de los fabricantes están cambiando el sector de distribución. En el caso de los medicamentos dispensados en farmacias, la expansión de redes limitadas de especializaciones está disputando el valor del canal de distribución mayorista. La estrategia de cambio de canal de Genentech para tres de sus medicamentos administrados por proveedores está incrementando las ganancias de los mayoristas y de las filiales de distribución especializada.

- La inflación de los genéricos, que incrementó las ganancias de los mayoristas, ha empezado a disminuir. El sector farmacéutico se está acercando a las tasas máximas de sustitución de medicamentos tradicionales por genéricos. Entretanto, en septiembre de 2015 se lanzó el primer fármaco biosimilar en EE UU.

- Los tres principales mayoristas siguen alterando sus actividades comerciales con adquisiciones. En 2015, Cardinal Health adquirió dos compañías de distribución de menor tamaño y expandió su división médica todavía más. McKesson expandió recientemente sus actividades en Europa y AmerisourceBergen empezó a distribuir productos veterinarios.

Noticias (cont)...

La adquisición de Cordis reforzará la cartera de Cardinal Health de artículos preferenciales para médicos, entre ellos para cardiología, manejo de las heridas y ortopedia. La compañía está ayudando a sus clientes a estandarizar los dispositivos médicos y a la vez ofrece soluciones innovadoras para la gestión de la cadena de suministro, la optimización de existencias y herramientas de flujo de trabajo y de datos para respaldar el manejo más efectivo de los pacientes.

- ♦ **La Asociación de Gestión de la Distribución de Productos para la Atención de la Salud de EE UU** (US Healthcare Distribution Management Association, HDMA) anunció la reelección de *Ted M. Scherr* (presidente y CEO de Dakota Drug, Inc.) y de *Jon Giacomini* (CEO del Segmento Farmacéutico de Cardinal Health, Inc.) como presidente y vicepresidente, respectivamente, de la junta directiva de la HDMA.

- ♦ La industria farmacéutica francesa reaccionó con indignación a un conjunto de medidas para reducir costos que incluyen recortes de costos y reembolsos de ventas. Los representantes de la industria farmacéutica calculan que los recortes costarán €1.700 millones (US\$1.900 millones) el año entrante.

(Fuentes: Cardinal Health, Celesio, Drug Store News, HDMA, PHOENIX, Scrip y TOHO Holdings)