

2017: ¿Un año con gran actividad de fusiones y adquisiciones en el sector?

Fuente: Un artículo redactado por Julia Bradshaw y publicado por The Telegraph

La industria farmacéutica se prepara para un gran número de tratos este año, cuando las compañías bajo presión para reducir los precios de los medicamentos y los altos costos se disponen a aprovechar el clima de bajas valoraciones y de impuestos favorables en EE UU para fomentar el aumento de las ventas. Incluso las compañías con buenas perspectivas de ventas podrán buscar fusiones y adquisiciones, según un informe de EY.

“Este será un año de tratos, en el que habrá una convergencia de la industria y las fuerzas políticas”, dijo Pamela Spence, la coautora del informe. “Desde una perspectiva macro, hubo una demanda de tratos en espera anterior a las elecciones presidenciales de EE UU, pero las conversaciones de tratos ocurridas en las últimas semanas de 2016 indican que se descargará mucha artillería en 2017”. Las compañías farmacéuticas mundiales navegaron un medio difícil en años recientes. Los crecientes costos de investigación y desarrollo erosionaron márgenes y numerosos medicamentos de gran venta perdieron sus patentes, afectando adversamente el aumento de las ganancias. Los precios y los reembolsos de los medicamentos han pasado a ser asuntos sumamente peliagudos para las grandes compañías farmacéuticas.

Entretanto, el clima de presión sobre los precios en EE UU y las reglas de reembolsos más estrictas emitidas por las autoridades de otros países, ejercieron todavía más presión sobre compañías como Pfizer, Merck, AstraZeneca y GlaxoSmithKline. La incertidumbre política en EE UU anterior a las elecciones presidenciales afectó todavía más las valoraciones de esas compañías. Eso significó que el valor de los tratos de adquisiciones y fusiones del sector decayó el año pasado a US\$273.700 millones, una cifra muy inferior a la de US\$392.400 millones de 2015, según cifras de Mergermarket.

“Las valoraciones de los sectores de biotecnología y de las grandes empresas farmacéuticas decayeron constantemente durante el año”, indicó el informe de EY. “Esta tendencia podrá ofrecer más pistas sobre las perspectivas de 2017. La última vez que las valoraciones del sector biofarmacéutico experimentaron reducciones tan pronunciadas fue durante la crisis financiera de 2008. Esa reducción tan pronunciada estuvo seguida rápidamente por numerosos megatratos en 2009”. En efecto, el 2009 fue el año en que Pfizer adquirió Wyeth, Roche y Genentech, y en que Merck adquirió Schering-Plough. “Así que según el precedente, es probable que las grandes compañías farmacéuticas incrementen sus tratos en 2017 y en los próximos varios años”, dice el informe.

Las expectativas de que la administración de Donald Trump reducirá los impuestos empresariales y permitirá que las compañías estadounidenses repatrien miles de millones de dólares en efectivo apiladas en el extranjero, conferirán a las compañías farmacéuticas de Estados Unidos una gran dosis de fuerza financiera que les permitirá buscar adquisiciones para fomentar el crecimiento.

Jeffrey Greene, uno de los autores del informe, dijo: “Uno tiende

Noticias Resumidas. . .

- ♦ La Junta de Supervisores de **Celesio AG** nombró a **Brian Tyler** presidente de la Junta Administrativa a partir del 1º de abril de 2017. Tyler sucederá a **Marc Owen**, que decidió jubilarse tras 15 años en **McKesson**. El Sr. Owen fue presidente de la Junta Administrativa de Celesio por casi tres años. El Sr. Tyler se desempeñará además como presidente de Distribución y Servicios Farmacéuticos Norteamericanos de McKesson EE UU, Médico Quirúrgico de McKesson y Salud Especializada de McKesson, así como vicepresidente ejecutivo de Estrategia Corporativa y Desarrollo Comercial.

- ♦ Con el fin de reforzar su división de logística, el **Grupo Galenica** asumirá el control del mayorista para médicos **Pharmapool Ltd.** mediante **Galexis Ltd.**, la compañía farmacéutica mayorista de Galenica. Galenica espera seguir ofreciendo sus servicios con el nombre actual, pero la administración estará integrada con Galenica Santé como parte de la división Servicios a Empresas, para permitir que Galenica aproveche las posibles sinergias futuras.

- ♦ **Investigación y Fabricantes Farmacéuticos de América** (abreviado en inglés como PhRMA) anunció que el presidente mundial de **Johnson & Johnson**, **Joaquin Duato**, sucederá a **George Scangos** (el CEO saliente de Biogen) como presidente de la junta directiva de PhRMA. Duato ocupó cargos de presidente regional y de empresas destacadas del mundo entero en su carrera de 28 años en J&J.

- ♦ **Ariad Pharmaceuticals**, uno de los principales creadores de la terapia del cáncer **Iclusig**, será adquirido por **Takeda** en un trato valorado en US\$5.200 millones. Se especula que la adquisición conferirá a Takeda una instalación beneficiosa en EE UU y que ayudará a Takeda a expandir su presencia geográfica. Además de **Iclusig** (ponatinib), la cartera oncológica de Ariad incluye varios otros candidatos promisorios a fármacos oncológicos. El trato fue anunciado en la Conferencia de Atención de la Salud de J.P. Morgan, celebrada anteriormente este mes.

- ♦ **McKesson Corporation**, una de las principales compañías de servicios de atención de la salud y de tecnología informática y **Change Healthcare Holdings Inc.** (uno de los principales proveedores de software y analíticos, soluciones de redes y

continúa en la pagina 2

a ver a las compañías adelantándose a los cambios regulatorios, en lugar de esperar, así que creo que veremos varios grandes tratos de alrededor de US\$20.000. Es probable que veamos más grandes fusiones entre las principales 25 compañías farmacéuticas del mundo, pero también habrá tratos en todos los niveles”.

La Srta. Spence también espera una ola de desinversiones, en las que algunas compañías venderán partes de sus empresas y otras las intercambiarán, como ocurrió en el trato entre GlaxoSmithKline y Novartis en 2015. “También habrá varias adquisiciones directas de menor cuantía que incrementarán el

continúa en la pagina 2

2017 (cont.) . . .

número de fusiones y adquisiciones, pero que a menudo pasan desapercibidas, así como más empresas conjuntas entre compañías farmacéuticas y de tecnología, como Alphabet, que el año pasado hizo un trato con GSK". Durante este año también es probable que compañías asiáticas con grandes cantidades de dinero en efectivo adquieran compañías occidentales, para adquirir un punto de apoyo en Estados Unidos y en los mercados europeos.

"Creo que veremos adquisiciones de Asia en dirección a Estados Unidos y Europa", dijo la Srta. Spence. "Pero debido a la índole del capital, que principalmente es un activo privado, es difícil calcular cuánto financiamiento habrá para un crecimiento inorgánico, pero ciertamente es un aspecto al que se le debe prestar atención". Ella añadió: "Veo todo esto como un posible punto de inflexión. Las compañías han sido muy cuidadosos en los últimos 18 meses, especialmente las grandes compañías farmacéuticas, pero saben qué bienes desean y la ventaja estará en las que actúen primero... Así que habrá una cierta guerra de precios debido a que ciertos bienes son más atractivos que otros. Lo que aconsejo a la industria es que si quieren algo no vacilen, sino que vayan y lo obtengan".

Se avecinan cambios en el mercado farmacéutico privado de Canadá

Fuente: Pasajes de un artículo redactado por Francesca Bruce y publicado por Scrip

Los fabricantes y las compañías de seguros privadas están firmando cada vez más Acuerdos de Listas de Productos (abreviados en inglés como PLAs) para hacer llegar medicamentos a pacientes en Canadá. En años anteriores, el mercado privado canadiense era un remanso para las compañías gracias a sus pocas restricciones sobre los precios, pero es probable que ciertos acuerdos recientes traigan cambios a los que los fabricantes tarde o temprano se tendrán que adaptar, según investigación de PDCI Market Access y de H3 Consulting. Las compañías tendrán que adaptar sus argumentos económicos y pensar en tener una mayor transparencia.

El sector farmacéutico privado canadiense representa más de la mitad del gasto total del país en medicamentos, de manera que un cambio en la dinámica podrá tener un gran impacto sobre las actividades comerciales de las compañías de medicamentos. Las compañías de seguros privadas pagan aproximadamente C\$10.000 millones por medicamentos y el gasto del propio bolsillo asciende a cerca de C\$5.000 millones. Entretanto, los pagadores del gobierno, que desde hace varios años han estado tratando de reducir el gasto mediante PLS, gastan aproximadamente C\$11.000 millones. El fundador de H3 Consulting, Chris Bonnett, dice que el mercado privado ha sido tradicionalmente "un lugar seguro para que las compañías garanticen acceso al mercado prácticamente sin ninguna restricción". Un informe reciente indica que eso está cambiando.

Hasta ahora, dice Bonnett, los pagadores privados han estado "haciendo pequeños ajustes" para tratar de controlar los costos, sin abordar los precios o argumentos de utilización o económicos para determinar si los medicamentos están entregando valor. Por ejemplo, implementaron medidas como transferir costos, para que los miembros de los planes paguen más por sus medicamentos, o presentaron gestiones de casos para pacientes que toman medicamentos especializados, para asegurar que los tratamientos evolucionen según el plan. Pero se avecinan cambios mucho

mayores ahora que los pagadores privados están teniendo que compartir una mayor parte de las inquietudes de los pagadores públicos por los altos precios de los medicamentos. A causa de ello, están empezando a emplear tácticas de control de costos más sofisticadas.

Los PLAs se han convertido en un pilar del mercado público. La Alianza Farmacéutica Pancanadiense (pCPA) negocia PLAs en nombre de los planes de medicamentos provinciales y federales y las compañías han estado negociando tratos desde el inicio de los PLAs en 2010. A fines de noviembre de 2016 se habían finalizado 127 tratos. Antes de la creación de la pCPA, cada provincia negociaba sus propios acuerdos de lista con los fabricantes. Según el análisis de las compañías y de encuestas de pagadores privados, "los acuerdos de PLA del sector privado están en pañales, como lo estaban en los planes públicos hace 5 a 8 años".

Tanto PDCI como H3 Consulting esperan que los PLAs sean cada vez más comunes en el mercado privado. La encuesta, que atrajo respuestas de 25 compañías farmacéuticas y de cinco pagadores privados, reveló varios beneficios para los fabricantes, entre ellos: asegurar figurar en listas de planes de medicamentos; presentación de listas más oportunamente; y, más protección contra la "generización". Catorce fabricantes (el 56%) informaron que habían participado en un PLA exitoso con un pagador privado y cuatro pagadores privados que respondieron a la encuesta (el 80%)

continúa en la página 3

El cambio de divisas afecta las operaciones internacionales de WBA

Fuente: un artículo redactado por Sonya Bells

In the last couple of quarters, Walgreens Boots Alliance's (WBA) fiscal 1Q17 top line was adversely affected by negative currency exchange rates. The top line fell 1.8% YoY (year over year) in fiscal 1Q17. WBA's Retail Pharmacy International and Pharmaceutical Wholesale divisions, which account for about 30.0% of the company's top line, bore the brunt of unfavorable exchange rates. The company acquired these two businesses as part of the Alliance Boots transactions in 2015.

WBA's Retail Pharmacy International segment saw sales fall 14.4% YoY to \$3.0 billion, primarily due to unfavorable exchange rates. Had it not been for currency headwinds, the segment would have risen 0.50% in total sales. Comparable store sales fell 0.10% with the 0.20% rise in retail comps (comparables) was reduced by a 0.50% fall in pharmacy comps. Pharmacy comps were negatively impacted by the reduction in government pharmacy funding in the United Kingdom. Currency fluctuations also impacted the segment's gross profit, which fell 17.4% YoY during the quarter. On a constant currency basis, gross profit fell 2.7%. Adjusted operating income fell a significant 32.4% YoY to \$213.0 million, with the company recording a 1.1% YoY rise in its SG&A (selling, general, and administrative) rate.

WBA's Pharmaceutical Wholesale sales fell 6.5% to \$5.4 billion. On a constant currency basis, there was a 0.60% YoY rise in total sales. Sales comps stood strong at 4.7%, ahead of the company's estimates. The adjusted operating margin for the segment was 3.1%, excluding AmerisourceBergen (ABC). The segment rose 30 basis points in constant currency from the same quarter last year. Adjusted operating income rose 45.2% YoY on a constant currency basis, primarily due to equity earnings from ABC. WBA has a about 24.0% stake in ABC. Excluding ABC, operating income rose 10.2%.

Canadá (cont.) . . .

indicaron lo mismo. “El número de PLAs ha estado aumentando interanualmente. . . Ambos grupos informaron un aumento - casi el doble - del número de PLAs privados completados o en camino en 2016, frente al número de 2015, lo que pone de relieve la creciente importancia de este mecanismo”.

Un acuerdo típico del sector privado similar a los PLAs con la pCPA por lo general dura tres años e involucra un reembolso y un medicamento especializado. Bonnett predice que los acuerdos serán cada vez más complejos y que, por ejemplo, incluirán más elementos de compartir riesgos, en los que las compañías de seguros invertirán más en sus infraestructuras para entender el impacto de los acuerdos y si realmente están “entregando productos valiosos”. Además, los patrocinadores de planes privados (por lo general empleadores) estarán buscando obtener medicamentos a menores costos, dice Neil Palmer, el presidente y asesor principal de PDCI.

Un acuerdo típico del sector privado involucra un reembolso y un medicamento especializado y dura tres años. Si bien en la actualidad parece haber similitudes entre los PLA de los sectores público y privado, es probable que los acuerdos privados evolucionen de maneras diferentes debido a que la propia naturaleza de los PLA presenta algunas dificultades para las compañías de seguros. Los PLA son estrictamente confidenciales, lo que dificulta que las compañías de seguros los comercialicen como una ventaja competitiva que permite obtener ahorros significativos. En efecto, los acuerdos actuales no permiten que los pagadores digan nada sobre los precios acordados de los medicamentos; por ejemplo, que son los más bajos que los planes provinciales pagan por un mismo producto. Además de todo esto, los miembros de los planes de medicamentos están muy poco conscientes de los acuerdos y de si generan ahorros, lo que significa que es probable que se tomen medidas para hacer que los acuerdos sean más transparentes, dice Bonnett. “Finalmente, los pagadores tendrán que demostrar que son una buena fuente de recursos. Palmer cree que los acuerdos de listas basados en resultados son promisorios, por ser la forma más efectiva de compartir el riesgo, si bien el fragmentado sistema de atención de la salud de Canadá dificulta que se implementen en los sectores público y privado. Algunos fabricantes de medicamentos están tratando de diseñar métodos innovadores para implementar esos acuerdos, dice.

Negociar un trato lleva una cantidad de tiempo significativa, a veces entre seis meses y un año, señala Bonnett, y durante ese período no se tiene acceso al tratamiento que se está discutiendo, lo que puede afectar la salud de los miembros del plan. Esto es significativo, porque los empleadores son clientes importantes de las compañías de seguros privadas y proporcionan seguros médicos como parte en sus paquetes de prestaciones. Como lo explica Bonnett, esos miembros del plan tienen una relación mucho más estrecha con el empleador que efectúa pagos a la compañía de seguros que con el gobierno que negocia en el sector público. “Debido a ello, es probable que los pagadores privados no estén dispuestos a esperar meses para tener acceso a un medicamento que mejore la salud”.

Los pagadores privados acelerarán sus actividades y recursos de PLA y “se espera que el futuro de los reembolsos privados sea marcadamente diferente”, dice el analista de la encuesta. Esto significa que tanto los fabricantes como los pagadores privados tendrán que prepararse para “cambios significativos que ya están llegando a su medio”. Según Bonnett, algo que las compañías tienen que entender es que deben presentar un caso diferente al sector privado. “El aspecto económico no es el mismo para los

empleadores que para los gobiernos provinciales y será realmente importante incluir la manera en que su producto afectará la productividad, la ausencia del trabajo o el regreso al trabajo”, dice. Además, señala Palmer, las compañías de seguros privadas están aprendiendo con cada PLA que negocian. “Los procesos están evolucionando de manera tal que ciertos tratos recientes con compañías de seguros privadas dejarán de servir como buenos modelos de confianza para las negociaciones futuras”, expresa. Bonnet aconseja a las compañías a que mantengan los tratos simples, porque eso ayudará a asegurar que haya suficientes recursos y tiempo para completar un trato. La encuesta demostró que un trato puede llevar hasta un año, “una cantidad de tiempo absurda”, dice Bonnett. Además, las compañías deben iniciar las conversaciones siendo realistas con sus precios, añade. Según cifras de la OCDE, el gasto canadiense per cápita en medicamentos es el tercer mayor del mundo. Esto no es proporcional al tamaño de la economía del país y los pagadores canadienses no están contentos con la situación. Bonnett cree que los precios canadienses se acercarán a la mediana de la OCDE. . . una predicción importante en un momento en el que el sector farmacéutico se prepara para un cambio significativo en el mercado.

Noticias (cont.) . . .

servicios tecnológicos), anunciaron que su nueva compañía de atención de la salud se **llamará Change Healthcare**. La entidad de reciente formación combinará la división de Soluciones Tecnológicas de McKesson con prácticamente todas las actividades comerciales de Change Healthcare. La presentación de la nueva marca ocurrirá a lo largo de los 12 meses posteriores al cierre de la transacción.

- ♦ El 13 de enero, **la Cámara de Representantes de EE UU** aprobó una resolución presupuestaria de un proyecto de ley dirigido a modificar o derogar la Ley Affordable Care (también conocida como Obamacare.) Antes de que llegue al escritorio del nuevo presidente, la derogación se tiene que redactar, debatir y someter a votación en el Senado. Se espera que el proyecto de ley se haya finalizado alrededor del 27 de enero. El presidente de la Cámara, Paul Ryan, dijo “Este es un primer paso fundamental para brindar alivio a los estadounidenses que están luchando con esta ley. . . Estamos en una misión de rescate para evitar que Obamacare sea todavía peor”.

- ♦ El 13 de enero de 2017, **la Asociación de Medicamentos Genéricos de Japón** tomó acción para corregir datos trimestrales de genéricos. Los datos, informados erróneamente por un error encontrado en el método de cálculo, indican tasas de uso de genéricos basadas en volumen. La corrección de los datos se remonta tres años. Las tasas anteriores de genéricos se modificaron entre 3 y 4 puntos hacia arriba. Anteriormente, las tasas correspondientes a abril a junio de 2016 fueron informadas como del 61,1%, pero la nueva cifra es del 63,7%. La nueva tasa de genéricos correspondiente al trimestre de julio a septiembre es del 65,1%.

- ♦ **Sanpower Group Co. Ltd.**, de China, adquirirá **Dendron**, la unidad de cáncer de **Valeant Pharmaceuticals International**, por US\$819,9 millones. Dendron fabrica Provenge, un medicamento contra el cáncer de próstata aprobado por la FDA de EE UU en 2010. Valeant se sigue deshaciendo de sus bienes no centrales para saldar su deuda. “Con esta venta, estamos alineando mejor nuestra cartera con la nueva estrategia operativa de Valeant al salir del sector de urología, que no es uno de nuestros bienes centrales”, dijo *Joseph Papa*, el CEO de Valeant.

(Sources: China Daily, Company Press Releases, Drug Store News, Scrip, PharmaJapan & PR Newswire)