

## El desafío de crecimiento de las grandes empresas farmacéuticas en 2014 y 2015

(Fuente: Un artículo redactado por Selina McKee y publicado por PharmaTimes)

El panorama de fusiones y adquisiciones será más competitivo para las grandes compañías farmacéuticas, al tener que competir con las grandes compañías de biotecnología en la adquisición de activos de alta calidad y mantener su expansión general en el mercado. Según el informe titulado Firepower Index (Índice de Potencia de Fuego) más reciente de Ernst & Young (EY), la potencia de fuego – es decir, la capacidad de cerrar tratos de fusiones y adquisiciones – aumentó en cerca de US\$100.000 millones, o el 15% en 2013, si bien estuvo impulsada principalmente por valoraciones bursátiles en aumento, que representaron más del 90% del aumento de esa capacidad.

Además, el número de grandes compañías farmacéuticas, así como de grandes compañías de biotecnología y de especialidades capaces de cerrar tratos de más de US\$30.000 millones casi se duplicó en sólo un año. No obstante, la parte de las grandes compañías farmacéuticas de esta potencia de fuego general, comparada con la de las grandes compañías de biotecnología y de especialidades, siguió achicándose significativamente, bajando del 85% en 2006 al 75% en 2012 y al 70% en 2013, señala el informe. Además, a medida que las valoraciones de las grandes compañías de biotecnología y de especialidades sobrepasan las de las grandes compañías farmacéuticas, estas últimas se ven forzadas a lidiar con los dobles desafíos de valoraciones elevadas de bienes atractivos y de una reducción relativa de la potencia de fuego (ajustada para objetivos de precios más elevados), que bajó más del 20% a lo largo del año pasado. Esto probablemente incrementará la competencia para tratos en 2014, dice EY, señalando que las grandes compañías de biotecnología ya han demostrado ser “competidoras significativas por instalaciones”, representando más del 80% de la actividad de fusiones y adquisiciones por valores de tratos anunciados el

año pasado.

Según el informe, en 2015 la brecha de crecimiento de las principales compañías farmacéuticas, seguirá siendo de unos a US\$100.000 millones. La falta de cambio proyectada se debe “tanto a una falta de fusiones y adquisiciones significativas como a una disminución de las ventas, con una indicación de que se espera que las ventas conjuntas correspondientes al tercer trimestre se reduzcan en un 1%”.

Hace un año la creencia generalizada era que el 2013 sería un año de adquisiciones para las grandes compañías farmacéuticas deseosas de impulsar su crecimiento, pero en realidad sólo cerraron “un puñado de tratos de poca monta y su parte de las transacciones de fusiones y adquisiciones bajó a niveles sin precedentes”. De aquí en adelante, las compañías deben estar más orientadas hacia las adquisiciones para ayudar a dirigirse a los significativos problemas de crecimiento que se avecinan, pero su resurgimiento en el ámbito de las fusiones y adquisiciones “finalmente estará determinado por la manera en que sus juntas directivas y equipos gerenciales realineen prioridades estratégicas en reacción a sus resultados de ventas y de investigación y desarrollo, así como las movidas de los competidores y las expectativas de los inversionistas”, señala. “Con un menor poder de potencia de fuego y una tajada menor del total, las grandes compañías farmacéuticas tienen que adjudicar recursos limitados muy cuidadosamente, recalando la importancia de las valoraciones robustas, la diligencia debida y la integración”, dijo EY. “Para salir adelante en este entorno, las compañías necesitan contar con las capacidades, los recursos y los procesos adecuados. En medio de precios esperados elevados y de un riguroso examen de los inversionistas, hay muy poco espacio para cometer errores”, recaló EY.

## Evolución de la atención de la salud en la región asiático-pacífica

(Fuente: Un artículo redactado por Lynne Taylor y publicado por PharmaTimes)

En toda la región asiático-pacífica la atención de la salud está en un estado de rápida evolución, no sólo por la demografía cambiante, sino también por los cambios en la cadena de valores tradicional que los mercados emergentes de Asia han sido lentos en adoptar, dice un nuevo informe.

Los principales proveedores de servicios de atención de la salud en mercados como los de Singapur, Malasia y Tailandia probablemente disfrutarán un aumento del 15% al 20% en sus recaudaciones gracias a la expansión del turismo médico, pero un cambio en el equilibrio de consumidores en el que en la atención pública de la salud se da prioridad a los que más la necesitan, más la creciente sofisticación de los consumidores, significa que es necesario concentrarse en una prestación de la atención de la salud mediante responsabilidades compartidas a lo largo de toda la cadena de suministro, dice el estudio, realizado por Frost & Sullivan.

Ha habido un aumento significativo del número de pacientes de mayor edad, especialmente en países industrializados como

Australia, Japón y Singapur. Estos pacientes tienen una mayor demanda de intervenciones quirúrgicas, así como de cuidado de apoyo. Estos países están buscando una transición en la infraestructura de atención de la salud hacia las intervenciones quirúrgicas diurnas o ambulatorias, así como hacia la atención de la salud en el hogar, pero los mercados asiáticos emergentes han sido más lentos en adaptarse y, por lo tanto, su atención de la salud sigue estando fuertemente orientada hacia el tratamiento y concentrada en los hospitales.

Singapur enfrenta los mismos problemas, especialmente en un momento en que sus instalaciones de salud pública están atestadas, pero el país está concentrándose principalmente en la investigación y desarrollo. También está a la vanguardia de otros países asiáticos en la adopción de tecnologías avanzadas, y estimula que los consumidores empleen tecnologías sofisticadas para apoyar su salud y bienestar. “Los modelos de funcionamiento tradicionales han

## Evolución...(cont.)

dejado de ser pertinentes en el medio de atención de la salud contemporáneo y los proveedores de servicios de atención de la salud deben concentrarse en áreas en las que tengan conocimientos y en que puedan crear eficiencia y atención basada en valor”, aconseja un vicepresidente de práctica de atención de la salud en la región asiático-pacífica de Frost & Sullivan. “Los proveedores de servicios de atención de la salud deben poder moverse a lo largo de toda la cadena de suministro mediante asociaciones, colaboraciones o adquisiciones para prestar servicios de principio al fin que consistan no sólo de tratamiento, sino también de financiamiento, servicios de farmacia y de tratamiento y atención de seguimiento en el hogar que les permitan asegurar que los recursos se empleen con efectividad y para el máximo beneficio”, añade Frost and Sullivan.

Las tendencias principales están impulsando reformas en los sistemas de atención de la salud de toda la región; es por ello que los proveedores de servicios de atención de la salud y todos los que participan en la industria deben considerar asuntos como la movilidad y la seguridad de la información, compartir riesgos, volver a equilibrar el financiamiento de los sectores público y privado y la prestación de la atención, además de emplear datos concretos en la toma de decisiones y tener en consideración la participación del paciente”, dice el estudio.

Además, los gobiernos de la región están introduciendo numerosas medidas populistas y simplificando las reglamentaciones relativas a la atención de la salud. La transparencia de los precios de los medicamentos es uno de los pasos más importantes hacia la atención de la salud asequible, señala el estudio. Los gobiernos también deben mejorar sus regímenes de reembolso de medicamentos para permitir que las poblaciones subatendidas y los ancianos puedan tener un mayor acceso a los servicios de atención de la salud. Hacerlo puede resultar en mayores controles de precios y afectar la rentabilidad, lo que a su vez podría incitar a los fabricantes a concentrarse en el lucrativo sector privado, vaticina el estudio. Y con recortes de precios obligatorios, control de los medicamentos que se recetan, tope de gastos y promoción de genéricos evolucionado a calificación de valor de innovación y terapéutica y a herramientas de evaluación de la efectividad desde el punto de vista de los costos, todo ello redundará en que los pagos estén supeditados a la calidad y a los resultados de la atención, determina el estudio.

### Estructuras de ventas mayoristas en Rusia y Ucrania

(Fuente: *the pharmaletter*)

La integración vertical entre los fabricantes, mayoristas y minoristas es una de las características de los mercados farmacéuticos de Rusia y Ucrania, según un nuevo informe. El informe más reciente de la empresa de investigación y asesoría con sede en Polonia, PMR, titulado Distribución en el mercado farmacéutico de los países con sustitución de importaciones en 2013. Análisis comparativo de Rusia, Ucrania y Kazajistán, emplea Protek como uno de los mejores ejemplos de la integración vertical en Rusia. El grupo consiste de Protek CV, uno de los principales mayoristas farmacéuticos en términos de ventas y del número de bocas de expendio, con más de 900 farmacias. Las ventas minoristas del Grupo Protek también se realizan con el formato de la cadena de farmacias de descuento Bud Zdorov y otras marcas.

Además hay varios fabricantes de productos farmacéuticos

en el Grupo Protek: Sotex Pharm Firm, Protek-SVM y Protein Contour. Sotex se especializa en la fabricación de medicamentos de marca y de genéricos líquidos de alta calidad, incluyendo sus propios productos. Protek-SVM fabrica sustancias farmacéuticas y Protein Contour se especializa en investigación de biotecnología. Además, el Grupo Protek incluye la compañía de servicios de logística Transservice y Spag Technologies, un proveedor de software para farmacias.

Según los resultados preliminares correspondientes a los primeros nueve meses de 2013, las recaudaciones consolidadas del grupo ascendieron a US\$3.200 millones (100.300 millones de rublos), incluyendo US\$2.800 millones (86.000 millones) indicados por el mayorista farmacéutico. Otros grupos integrados verticalmente en Rusia son Katren-Melodia Zdorovya, Rosta-Raduga Production y Oriola-Stary Lekar, según el informe de PMR.

En lo referente a Ucrania, el informe dice que las condiciones difíciles del mercado, principalmente la competencia intensa y la reducción de la rentabilidad causada por cambios regulatorios, caracterizaron el mercado farmacéutico mayorista en años recientes.

Los mayores distribuidores farmacéuticos del país, BaDM y Optima-Pharm (que en total representan más de la mitad del mercado farmacéutico mayorista desde el punto de vista de las ventas) prefieren concentrarse en actividades mayoristas (Optima-Pharm también cuenta con un centro médico especializado, pero eso involucra actividad de atención de la salud, en lugar de farmacéutica). Otros mayoristas de menor tamaño, entre ellos los cinco principales participantes en el mercado, como Alba Ukraine y Fra-M, tienen sus propias cadenas de farmacias, pero no se cuentan entre los minoristas farmacéuticos de mayor tamaño en el mercado.

El informe señala que en los mercados farmacéuticos ruso y ucraniano está ocurriendo una mayor concentración de mayoristas farmacéuticos, La tajada de mercado de los 10 principales participantes en Rusia aumentó un 15% entre 2008 y 2012. En el año 2012 también hubo cambios significativos en la clasificación de los principales mayoristas farmacéuticos de Rusia. SIA International, un líder en 2011, descendió al tercer puesto tras una reducción del 21% de las ventas en moneda local. La reducción de sus ventas estuvo causada por la optimización de los procesos de negocios de la compañía. Por ejemplo, rechazó operaciones no rentables y presentó un sistema de “pedidos mínimos” aplicable a las farmacias, entre otras medidas.

En Ucrania, la tajada de mercado de los cinco principales participantes aumentó casi el 26% entre 2009 y los primeros tres trimestres de 2013.

### Noticias resumidas...

◆ El mayorista y proveedor de servicios de atención de la salud estadounidense **McKesson** anunció que adquirió el mayorista y minorista paneuropeo **Celesio** con nuevos acuerdos, tras un anuncio anterior de que la oferta original de adquisición había fracasado por no haber cumplido con la condición de finalización del 75%. El nuevo acuerdo incluye la misma oferta de €23,50 por acción al accionista mayoritario Franz Haniel & Cie y se espera que el resto de las acciones en circulación se sometan a oferta pública de adquisición.

(continúa en la página 3)

## Noticias (cont.)...

◆ *Ken Suzuki*, presidente de la **Federación de Asociaciones de Mayoristas Farmacéuticos de Japón**, indicó que está considerando presentar una notificación ante la **Comisión de Comercio Equitativo de Japón** para formar un cártel para integrar los métodos de exhibición impositiva de los mayoristas. Esa acción concertada, a menudo tomada cuando se impone o aumenta un impuesto sobre las ventas, está exenta de la Ley Antimonopolio si notifica con anterioridad. El Sr. Suzuki dijo que el grupo de comercio está analizando cuidadosamente el asunto y que se espera que haya una determinación dentro de poco tiempo. Si bien el impuesto a los consumos está incluido en los precios del Instituto Nacional de la Salud, las negociaciones de precios tienden a ser confusas, porque los precios del Instituto Nacional de la Salud se comparan con los precios de entrega, que están exentos de los impuestos, cuando se discuten las tasas de descuentos.

◆ **Genzyme** (una empresa de **Sanofi**) invirtió US\$700 millones en el 12% de **Alnylam Pharmaceuticals** como parte de una expansión de la alianza de las dos firmas formada en 2012. Además, Alnylam adquirirá **Sirna Therapeutics**, una empresa rival de RNAi de **Merck & Co.**, por US\$175 millones más otros pagos cuando se alcancen ciertos hitos.

◆ La propuesta de **GlaxoSmithKline** de invertir alrededor de US\$1.000 millones para incrementar su participación en su sucursal de la India del aproximadamente 51% al 75% mediante una

oferta voluntaria ha sido aprobada por la Junta de la India de Promoción de la Inversión Extranjera.

◆ El mayorista estadounidense **H.D. Smith** celebrará su 60º aniversario en 2014. La industria de la atención de la salud ha cambiado a lo largo de las décadas y la compañía evolucionó para responder a esos cambios. “Nos estamos asociando a nuestros clientes y vendedores de nuevas maneras para permitirnos atender mercados de mayor tamaño y necesidades más especializadas. Nos hemos convertido en mucho más que un mayorista y lo mejor está por venir”, dijo *Chris Smith*, presidente y director financiero de H.D. Smith.

◆ Se ha informado que **Actavis, Valeant Pharmaceuticals International** y **Mylan** expresaron interés en comprar la división de genéricos de **Pfizer**, pero que Pfizer no está interesado en la transacción y está en proceso de tal vez separar la unidad.

◆ Si bien el negocio de genéricos en China es lucrativo y está en plena expansión, es un mercado difícil para las compañías farmacéuticas mundiales, según lo confirma la decisión de **Actavis Plc** (el 3er mayor fabricante de genéricos del mundo) de retirarse de China. La compañía vendió una instalación en China y está en proceso de vender otra.

*(Fuentes: China Daily Hong Kong, Dow Jones Business News, Drug Store News, McKesson, Scrip y Wall Street Journal)*