

La industria farmacéutica muestra su resiliencia a pesar de las difíciles condiciones del mercado

(Fuente: Dos artículos de Jessica Merrill para Scrip Intelligence)

La inflación, la subida de los tipos de interés, la volatilidad de los mercados, la violencia en Ucrania y la persistencia de la pandemia han sido los principales responsables de un macroentorno difícil para hacer negocios. A pesar de los desafíos, la industria farmacéutica parece estar preparada para el crecimiento.

Cuando las condiciones del mercado se vuelven inestables, los fabricantes de productos farmacéuticos suelen superar el caos. Sin embargo, el segundo trimestre de 2022 ha puesto ciertamente a prueba la estabilidad habitual de la industria, presentando un reto tras otro: la inflación, las limitaciones de suministro, la escasez de mano de obra, el aumento de los tipos de interés en EE.UU., el prolongado conflicto militar en Ucrania y una pandemia que sigue perturbando a las comunidades y las operaciones comerciales.

En toda esta agitación, los fabricantes de medicamentos siguen ofreciendo un crecimiento modesto, lanzamientos de nuevos fármacos, proyectos positivos y estrategias comerciales centradas, todo ello mientras navegan a través de las continuas tormentas.

El punto brillante es una serie de marcas fiables que siguen proporcionando crecimiento en las grandes ventas. Medicamentos como *Keytruda*, de Merck, *Eliquis*, de Pfizer y Bristol Myers Squibb, *Darzalex*, de Johnson & Johnson, *Cosentyx*, de Novartis AG, y *Dupixent*, de Sanofi/Regeneron, han demostrado ser resistentes ante los múltiples vientos en contra. Además, se ha producido un aumento de los ingresos de varias vacunas y tratamientos para la COVID-19, con Pfizer a la cabeza con su vacuna *Comirnaty* y el antiviral *Paxlovid*. Otras empresas como Moderna, BioNTech, Merck, Eli Lilly, GlaxoSmithKline y Gilead Sciences también se han beneficiado.

Se esperaba que fuera un año ajetreado en materia de fusiones y adquisiciones, pero esa actividad aún no se ha materializado, lo que no es de extrañar. La continua volatilidad del mercado y la incertidumbre han enfriado la posible actividad de fusiones y adquisiciones. Merck está en conversaciones de última hora para comprar la empresa especializada en cáncer Seagen Inc. en una operación que podría ser la mayor adquisición de fusiones y adquisiciones de 2022 hasta el momento.

Pfizer también ha sido un adquirente activo y tiene más que invertir en la construcción de su cartera de productos. De hecho,

(continúa en la página 2)

Noticias resumidas...

♦ **AmerisourceBergen** informó ingresos en el tercer trimestre de 2022 de US\$60.100 millones, lo que supone un aumento del 12,5% interanual, y un beneficio diluido por acción (BPA) de 1,92 dólares, frente a los US\$1,40 del trimestre anterior. El BPA diluido ajustado aumentó un 2,13%, hasta los US\$2,62, frente a los US\$2,16 del trimestre del año anterior. “AmerisourceBergen obtuvo otro trimestre de resultados sólidos y hemos elevado nuestras perspectivas para todo el año, impulsadas por la continua y sólida ejecución de los miembros de nuestro equipo, nuestras soluciones diferenciadas y la resiliencia de nuestro negocio”, dijo *Steven H. Collis*, presidente y CEO.

♦ **McKesson Corporation** anunció los resultados financieros del primer trimestre, que ascienden US\$67.200 millones, lo que supone un aumento del 7% interanual, impulsado por el crecimiento del segmento farmacéutico estadounidense, resultante del aumento de los volúmenes de productos especializados, incluidos los clientes de cuentas nacionales minoristas, y del crecimiento del mercado, parcialmente compensado por los menores ingresos en el segmento internacional resultante del progreso planificado en la desinversión de McKesson de sus negocios europeos. El beneficio por acción diluida del primer

(continúa en la página 2)

La distribución mayorista única debe corregirse desde el punto de vista del suministro

(Fuente: Un artículo de Takashi Ohama para Pharma Japan)

Según el miembro ejecutivo de la Asociación Médica de Japón (JMA) a cargo de los asuntos farmacéuticos, Masaaki Miyakawa, la distribución de ciertos medicamentos por parte de un único mayorista debería corregirse no solo desde el punto de vista de la garantía de unas negociaciones de precios adecuadas, sino también desde la perspectiva de un suministro estable.

Las prácticas de distribución por parte de un único mayorista salieron a la luz cuando los representantes de los proveedores de servicios sanitarios, entre ellos el Dr. Miyakawa, plantearon la cuestión en una reunión de junio del consejo “Ryukaikon” del Ministerio de Sanidad para la mejora del entorno de la distribución de medicamentos.

En la reunión del consejo, el Dr. Miyakawa dijo que “algunos fabricantes seleccionan a un único mayorista para distribuir sus productos”, e instó al ministerio a abordar estas prácticas. Nobuya Koyama, asesor de la Asociación Japonesa de Facultades de Medicina Privadas, también cuestionó estas prácticas, señalando que esto “esencialmente hace imposible negociar (de forma justa) los precios”. En respuesta a estos comentarios, el consejo acordó crear un equipo de trabajo para determinar qué productos farmacéuticos éticos son distribuidos actualmente por un único mayorista.

En una entrevista reciente, el Dr. Miyakawa subrayó que la

(continúa en la página 2)



¡RESERVE SU PLAZA PARA LA ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS DE 2022!

¡Pulse [AQUÍ](#) para inscribirse hoy mismo!

Para más información ponerse en contacto **Christina Tucker** en ctucker@ifpw.com

La industria farmacéutica (cont.)

Pfizer se ha comprometido a utilizar el desarrollo de negocios para añadir US\$25.000 millones a los ingresos ajustados al riesgo para 2030 y ha completado varias operaciones que cuadran naturalmente con la estrategia de la empresa, incluyendo el acuerdo de US\$6.700 millones para comprar la cartera de migrañas de Biohaven Pharmaceutical Holding Company Ltd.

Sanofi y Merck han sido los adquirentes más activos desde 2018. Sanofi ha realizado 10 adquisiciones y Merck ha contabilizado siete.

Un reto formidable al que se enfrentan los fabricantes de productos farmacéuticos es la nueva legislación que acaba de aprobar el Congreso de Estados Unidos sobre el control de los precios de los medicamentos. Esta nueva legislación permitirá al gobierno de EE.UU. negociar los precios de los medicamentos que más gasta en la Parte D de Medicare a partir de 2026 y en la Parte B de Medicare en 2028. Los líderes de la industria reconocen que están preparados para sortear estos nuevos vientos en contra ahora que se ha aprobado y convertido en ley.

Aunque hay muchos inconvenientes que la industria debe tener en cuenta, también incluye un rediseño de la prestación de la Parte D de Medicare, que incluye un límite al gasto de bolsillo, que ha sido una prioridad política para las farmacéuticas. Otro resultado positivo puede ser cierta claridad muy necesaria sobre la política y la posibilidad de que la reforma de los precios de los medicamentos quede fuera de la mesa por un tiempo.

Un riesgo importante de esta legislación es su efecto sobre la inversión en I+D. La industria ha citado la posibilidad de que se reduzca la I+D y de que haya menos medicamentos innovadores como consecuencia de las limitaciones de los precios, lo que se incluyó en la evaluación de la Oficina Presupuestaria del Congreso sobre la legislación de negociación de precios. El director general de Pfizer, Albert Bourla, dijo en la convocatoria de ventas y resultados del segundo trimestre de la compañía que, aunque apoya la limitación de los gastos de bolsillo de los pacientes, las demás disposiciones obligarán a la industria a reducir el gasto en I+D.

“Es muy decepcionante que decidan señalar a una industria”, dijo, señalando en particular que el momento llega después de que la industria farmacéutica haya aportado tantas soluciones para ayudar a aliviar la pandemia de la COVID-19. “Estaríamos en un punto muy diferente en esta economía global si no tuviéramos la inversión y el próspero sector de las ciencias biológicas”.

La distribución mayorista(cont.)

distribución por un único mayorista plantea problemas en el ámbito de la negociación de precios y el suministro de medicamentos. “Si se tienen en cuenta las características de los medicamentos, es obvio que la distribución mayorista única es necesaria para un tipo selecto de productos como los medicamentos huérfanos, algo que comprendemos perfectamente. Pero la cuestión es que también vemos este tipo de prácticas con otros productos que no requerirían un manejo especial, y por eso planteamos la cuestión (en el Ryukaikon).”

Existe la preocupación de que se produzcan interrupciones imprevisibles en el suministro. Señaló el Dr. Miyakawa, citando el ejemplo de un incendio en un almacén de Hitachi Transport System West Japan en noviembre del año pasado. Teniendo en cuenta esas circunstancias, los reguladores deberían vigilar el estado real de

la distribución monomayorista y tomar las medidas correctivas necesarias, añadió. “Si surgen costos adicionales de distribución para llevar los medicamentos a las clínicas de forma segura (al eliminar la distribución mayorista única), lo aceptaríamos porque ese es el precio de los esfuerzos para acabar con los problemas de suministro”.

En otra entrevista, el Dr. Koyama, de la Asociación Japonesa de Facultades de Medicina Privadas, dijo a la publicación Jiho que la distribución por un único mayorista sería razonable para productos como las vacunas COVID-19, que requieren técnicas especiales de transporte, los medicamentos huérfanos y los medicamentos caros. Si los productos que no se encuentran en estas categorías son distribuidos por un único mayorista, los fabricantes de medicamentos deberían dejar claro por qué optaron por un único mayorista. Además, el Dr. Koyama dijo que si esta práctica continúa, debería crearse un nuevo foro en el que las instituciones médicas, los fabricantes de medicamentos y otras partes interesadas puedan discutir cómo determinar si la distribución por un único mayorista es apropiada cada vez que se proponga un nuevo producto para su distribución por un único mayorista.

Pero Yoshitoshi Imoto, socio del estudio de abogados de Tokio Nagashima Ohno & Tsunematsu y experto en antimonopolio, dijo durante una entrevista con Jiho, que la distribución mayorista única no sobrepasa el principio de libre comercio, uno de los fundamentos del derecho civil. Aunque este principio podría ser modificado por la ley antimonopolio, la distribución monomayorista en sí misma no se calificaría como “abuso de posición dominante”, “monopolio privado” o “negativa a negociar” prohibidos por esta ley, según Imoto, y sólo violaría la ley antimonopolio en casos muy excepcionales.

El Sr. Imoto dijo que una empresa con una cuota de mercado extremadamente alta podría ser acusada de violar la ley antimonopolio desde el punto de vista del “monopolio privado” o de la “negativa a negociar” si elimina a los competidores rechazando los contratos de un servicio socialmente esencial. Sin embargo, dijo que no tenía conocimiento de ningún medicamento con un impacto tan abrumador como para que un mayorista no pudiera continuar con su negocio a menos que recibiera una designación de empresa única. También señaló que las instituciones médicas están en una posición fuerte como compradores de medicamentos. “Cuando compran medicamentos, tienen opciones como comprar a otros fabricantes de medicamentos, lo que les da ventaja en las negociaciones. Sería difícil argumentar que un fabricante de medicamentos está violando la ley antimonopolio basándose en la propia distribución de un único mayorista”, dijo.

Noticias resumidas (cont.)...

trimestre de las operaciones continuas fue de US\$5,25, frente a los US\$3,09 del trimestre de hace un año, lo que supone un aumento de US\$2,16.

♦ **Profarma Distribuidora** (de Brasil) anunció los resultados del segundo trimestre de 2022, con ingresos brutos de 2.200 millones de reales (US\$423,5 millones), un 22,8% más que el año anterior, y beneficios brutos de 318,6 millones de reales (US\$61,3 millones), un 32,2% más que el año anterior. Los beneficios netos fueron de 66,2 millones de reales (US\$12,7 millones), un récord de 96,3% más que el año anterior. El Ebitda

(continúa en la pagina 3)

Noticias resumidas (cont.)...

alcanzó los 148,0 millones de reales (US\$28,5 millones), con un aumento del 80,5% y un margen del 7,7%.

- ♦ **Cardinal Health** informó de que sus ingresos en el T4 de 2022 ascendieron a US\$47.100 millones, lo que supone un aumento del 11% respecto al T4 del año pasado. La compañía también anunció que el actual director financiero de la empresa, *Jason Hollar*, asumirá el cargo de CEO, sucediendo a *Mike Kaufmann* a partir del 1º de septiembre. Hollar también se unirá a la junta directiva de Cardinal. *Patricia English*, actual jefa de contabilidad de Cardinal, actuará como directora financiera interina mientras que la empresa realiza una búsqueda externa de un director financiero permanente.

- ♦ **Pfizer** adquirirá **Global Blood Therapeutics** por US\$5.400 millones en efectivo para reforzar su presencia en el ámbito de las enfermedades hematológicas raras. La adquisición propuesta complementa y mejora aún más la herencia de 30 años de Pfizer en hematología rara y refuerza el compromiso de Pfizer de aportar experiencia y una cartera líder para ayudar a abordar todo el espectro de necesidades críticas en la comunidad de la desatendida enfermedad de células falciformes.

- ♦ **CVS Health** superó las expectativas con ingresos en el T2 de 2022 de US\$80.600 millones, un 11% más que en el período del año anterior. Los ingresos en lo que va de año han aumentado hasta los US\$157.500 millones, un 11,1% más que el año anterior. Por otra parte, la empresa tiene previsto convertirse en un actor importante en el ámbito de la atención primaria para finales de 2022. La CEO, *Karen Lynch*, indicó que la empresa quiere asociarse con un proveedor que cuente con un sólido equipo de gestión y un bagaje tecnológico, así como con la capacidad de crecer rápidamente. “Tenemos una estrategia que consiste en que esperamos mejorar nuestros servicios sanitarios en tres categorías... atención primaria, habilitación de proveedores y salud”, dijo.

(Fuentes: comunicados de prensa de las compañías, Drug Store News, Fierce Pharma, World Pharma News)