

Entorno

Si no puedes con el enemigo, únete a él: las 'farmas' se van de compras

Bristol-Myers ha cerrado la segunda adquisición más grande en la historia del sector farmacéutica en enero, mientras que Takeda y Eli Lilly también han firmado otras dos megaoperaciones.

Albert Cadanet
14 ene 2019 - 04:57

Si no puedes con el enemigo, únete a él: las 'farmas' se van de compras

Las farmacéuticas sacaron la billetera incluso antes de las rebajas. Apenas dos semanas después del año nuevo, el sector ya ha cerrado tres macrooperaciones que han batido todos los récords. Abrió la veda la estadounidense Bristol-Myers Squibb, que pagó la friolera de 74.000 millones de dólares (65.000 millones de euros) para hacerse con la biotecnológica Celgene, convirtiéndose en la segunda mayor adquisición de la historia entre farmacéuticas. El trono lo conserva Pfizer, quien compró Warner-Lambert por 85.300 millones de euros en 1999.

A la semana siguiente, Takeda y Eli Lilly se sumaron a la lista de grandes transacciones de 2019. La primera compañía, con sede en Japón, absorbió a la irlandesa Shire por 51.258 millones de euros. Por su parte, Eli Lilly puso sobre la mesa 8.000 millones de dólares (7.020 millones de euros) para adueñarse de la oncológica Loxo.

Las nuevas compras de estos días son una pequeña muestra de lo que va a acontecer a lo largo de este ejercicio. Los expertos vaticinan que las tres operaciones más recientes no serán una excepción y que el mercado *farma* se verá sacudido en los próximos meses. Las condiciones económicas y la evolución del sector lo evidencian.

Los expertos vaticinan que el sector tenderá a la concentración y esperan que en 2019 se cierren más operaciones

Ser un gigante y crecer en medio de otros gigantes es complicado. Los mercados tienen unos dominadores claros y hacerse grande cada vez cuesta más. Apostar por la internacionalización parece la solución, pero **levantar una empresa en un espacio ya copado requiere dinero, mucho tiempo y no siempre es garantía de éxito**. Es por eso que los grandes *players* del negocio han aplicado la siguiente máxima: si no puedes con el enemigo, únete a él.

“Takeda se quería abrir al mercado americano, y lo hizo adquiriendo Shire, no pierde tiempo y enseguida pasa a controlar una amplia cuota de mercado”, apunta Juan Luis Domínguez, profesor titular de economía financiera y contabilidad de la Universidad de Barcelona. Ahora mismo, la fórmula sale relativamente barata. “Endeudarse no sale caro”, señala este experto. En este sentido, los tipos de interés bancario siguen en mínimos históricos.

De hecho, **el periodo de recuperación económica ha impulsado las transacciones empresariales en todos los campos**. En 2007 se cerraron un total de 48.476 fusiones y adquisiciones entre empresas valoradas en 4,96 billones de dólares (4,3 billones de euros). Dos años después, ya en plena crisis económica, el número de operaciones se redujo a 42.052 y a 2,2 billones de dólares (1,91 billones de euros). En 2018 la actividad ha vuelto a repuntar tras registrar 48.577 compras cifradas en 3,89 billones de dólares (3,37 billones de euros), según datos del Instituto de Fusiones, Adquisiciones y Alianzas (Imaa, por sus siglas en inglés).

En plena crisis económica, las fusiones y adquisiciones entre empresa cayeron en picado, pero en 2018 se han recuperado

Más allá de este condicionante, Domínguez también menciona un segundo factor. “En el sector hay una presión por parte de los gobiernos para reducir costes”, comenta. Es por eso que **las compañías del sector optan por generar grandes colosos y aprovechar las economías de escala derivadas de estas fusiones**.

A todo esto, existe un tercer motivo que fomenta las adquisiciones entre las grandes

PlantaDoce.

firmas que responde a la evolución de la propia medicina. “Nos encontramos en una época de transición donde se dejan atrás los proyectos químicos y se pasa a los proyectos cogenéticos”, explica Ana María Carmona, doctora en farmacia y catedrática del área de tecnología farmacéutica de la Universidad de Barcelona.

“Las terapias serán cada vez más personalizadas” y, por lo tanto, más costosas, añade Carmona. De nuevo, generar economías de escala aparece en las quinielas como el método más factible para hacer frente al futuro de la industria.

Y un cuarto factor a tener en cuenta responde a las nuevas oportunidades en I+D, “en particular en oncología”, comenta Angela Spatharou, responsable de la práctica de salud de McKinsey en España. Las grandes firmas ya intuyen el potencial económico que supondrá hallar el primer medicamento superventas contra el cáncer. Ahora sólo queda ver quién acabará primero en esta carrera y cómo va a cambiar el ecosistema *farma* para hacerse el santo grial de la medicina moderna.