

Baxter se parte en dos para sacar más jugo a sus distintas unidades

■ El negocio biofarmacéutico y el de productos sanitarios serán independientes

EL GLOBAL
Deerfield

Baxter ha hecho públicos sus planes de dividirse en dos compañías independientes, de las cuales una se dedicará al desarrollo y comercialización de medicamentos biológicos innovadores y otra a los productos sanitarios. La intención es convertir a ambas "en líderes de sus respectivos mercados", aseguran desde la firma norteamericana. "Estamos bien posicionados en ambos segmentos, con modelos de negocio rentables y sostenibles", añaden.

En este sentido, los responsables de Baxter esperan que con la gestión independiente de ambas unidades, prevista para mediados de 2015, aumente la efectividad a la hora de comercializar los nuevos productos, así como los ya existentes. Por último, estiman que de esta forma estarán más capacitados para detectar el potencial de las distintas áreas, de cara a optimizar la asignación de recursos.

Actualmente, el negocio biofarmacéutico factura unos 6.000 millones de dólares anuales, y se compone de un amplio catálogo en el que destacan los tratamientos para la hemofilia y los problemas relacionados con la coagulación, así como las terapias plasmáticas para el tratamiento de las deficiencias inmunológicas y otras enfermedades de la sangre. La estrategia de la compañía en este segmento se basa en la mejora de



Imagen de las oficinas centrales de Baxter en Estados Unidos, país en el que estarán localizadas las sedes de las dos nuevas compañías que funcionarán de forma autónoma a partir de mediados de 2015.

los tratamientos y el diagnóstico, así como la satisfacción de necesidades no cubiertas combinando la experiencia propia con adquisiciones y alianzas.

En cuanto a los productos sanitarios, las ventas ascendieron a los 9.000 millones en 2013, con un *portfolio* compuesto por soluciones intravenosas, terapias nutricionales, sistemas de liberación y

administración de fármacos, anestésicos inhalados y productos para la biocirugía. En este sentido, destaca además la adquisición de Gambro, que complementa la línea de Baxter de terapias renales, con varios productos y servicios en esta área. La estrategia en este ámbito pasa por la internacionalización y la consolidación del liderazgo.

Sanofi podría ser finalmente el comprador de los OTC de MSD

EL GLOBAL
París

Una vez se han relajado los rumores sobre el posible intercambio de cromos entre MSD y Novartis, han surgido nuevas suspicacias sobre el supuesto interés de Sanofi por la unidad de medicamentos sin receta de la norteamericana. Así, según una información publicada por *Bloomberg*, la farmacéutica con sede en París estaría dispuesta a pagar unos 12.000 millones de dólares para acometer dicha adquisición.

Para Michael Leuchten, analista de Barclays, el segmento de los OTC supone, en el momento actual, una apuesta segura dentro del sector, ya que no requiere de estructuras adicionales. Concretamente, según Leuchten, "la unidad de MSD encajaría perfectamente en el modelo de Sanofi desde una perspectiva geográfica", ya que el 70 por ciento de sus ventas proceden del mercado estadounidense. Asimismo, productos como Claritin, que produce un cuarto de las ventas totales de esta unidad para MSD, "ayudarían a engrosar el *portfolio* de la francesa en el área de la alergia", donde cuenta con Allegra o Nasacort.

Con estos nuevos rumores, ya son cuatro las compañías que han sido relacionadas con la adquisición de la unidad de OTC de MSD. Primero fue la suiza Novartis, con la que podría intercambiar esta por salud animal. También han sonado Bayer y Reckitt, con fuerte presencia en este segmento.



Con la venia

Jordi Faus
Abogado y socio de
Faus & Moliner

En las facultades de derecho se enseña que la motivación de los actos administrativos es algo muy importante, tanto que la falta de la misma puede llegar a comportar su anulación. En las disposiciones como el recientemente publicado Real Decreto 177/2014 de precios de referencia, agrupaciones homogéneas y sistemas de información en materia de financiación y precios, la exposición de motivos también sirve para justificar la adopción de la norma, pero al mismo tiempo la sitúa en un determinado contexto y sirve para su interpretación.

La exposición de motivos del Real Decreto 177/2014 es un texto que, al menos en sus primeros compases, es preocupante. Quien haya redactado esta parte del real decreto se ha quedado a gusto despachándose contra los medicamentos innovadores

La innovación vuelve a estar contra las cuerdas

en general y contra los biológicos en particular, en términos que no hacían ninguna falta y que quedarán en el BOE para la posteridad como ejemplo de lo que no se debe decir si se quiere fomentar la innovación. El autor manifiesta animadversión hacia lo que denomina "terapias con tratamientos biológicos y otros que, por razones regulatorias, ostentan situaciones de privilegio en el mercado sin competencia en los precios, más allá de los periodos previstos en la normativa comunitaria para el reconocimiento de la innovación".

Eso justifica, sigue diciendo el texto, "ampliar el sistema de precios de referencia a los medicamentos que llevan más de diez años en dichas situaciones". Cuando después de esto se añade que tras este periodo de diez años "ha de entenderse cubierto suficientemente el retorno o recompensa del esfuerzo innovador" me asaltan ya diversos pensamientos bastante críticos.

Primero. En Europa y en Estados Unidos, para reconocer la innovación, se aprobó en su día la normativa sobre certificados complementarios de protección de los medicamentos con la idea de que quien invierta en desarrollar un nuevo fármaco goce al menos de quince años de protección efectiva en el mercado. Segundo. Las terapias biológicas no gozan de situaciones de privilegio por razones regulatorias. Cualquier empresa, universidad o gobierno es libre de invertir miles de millones en desarrollar terapias biológicas que compitan entre sí, de modo que esto de los privilegios es muy relativo. Tercero. Uno puede tener sus opiniones respecto de si diez años recompensan o no de forma suficiente el esfuerzo innovador. A mí siempre me ha parecido curioso que una canción de Julio Iglesias esté protegida más tiempo que un medicamento, pero cada cual puede verlo como le parezca. Lo que ya no me parece de recibo es que

una administración que tradicionalmente no ha destacado por su agilidad en resolver los procedimientos de precio y reembolso nos diga que diez años después de que el producto esté en el mercado en Europa la empresa ya ha cubierto el retorno o recompensa de su esfuerzo innovador.

Hay productos importantes cuyos procedimientos de precio y reembolso se han demorado uno y dos años, de modo que en estos casos los responsables de escribir esta infumable parte de la exposición de motivos han hurtado a la compañía el diez o el veinte por ciento de eso que llaman retorno o recompensa del esfuerzo innovador. Algún día alguien exigirá responsabilidades por ello, y entre todos tendremos que pagar esa parte del retorno que la empresa no ha disfrutado; y sin que muchos pacientes hayan tenido acceso al fármaco. ¡Menudo negocio!