

CLIPPING FARMÁCIA

28 de Junho de 2019

- Pfizer compra fabricante de remédio para câncer por US\$ 11,4 bilhões
- Eurofarma faz aquisição de farmacêutica chilena Medipharm
- GSK faz concessões para que joint venture com a Pfizer seja aprovada
- Farmacêutica AbbVie compra Allergan por US\$ 63 bilhões
- Interfarma muda e adota viés de negócios
- AbbVie comprará dona do Botox por US\$ 63 bilhões
- Dasa investe R\$ 60 milhões em área genética
- Genérico ganha mercado sobre remédio de referência



Pfizer compra fabricante de remédio para câncer por US\$ 11,4 bilhões

A americana Pfizer chegou a um acordo para a compra da biofarmacêutica Array BioPharma, especializada no desenvolvimento de tratamentos para câncer, por US\$ 11,4 bilhões.

Pelos termos do negócio, a Pfizer vai pagar US\$ 48 em dinheiro por ação da Array, valor 62% acima do preço de fechamento dos papéis na sexta-feira.

A transação deve ser financiada com dívida e dinheiro em caixa e a expectativa é que o negócio esteja concluído no segundo semestre deste ano.

Os funcionários da Array vão permanecer em suas atuais localidades, que incluem Cambridge, em Massachusetts, Morrisville, na Carolina do Norte, Boulder, no Colorado, La Jolla, na Califórnia, e Pearl River, em Nova York.

A Pfizer informou que a operação deve reduzir o lucro por ação ajustado entre US\$ 0,04 e US\$ 0,05 neste ano e em 2020 e ter efeito neutro sobre os ganhos em 2021. A partir de 2020, a compra deve elevar o lucro.

Fonte: Valor



Eurofarma faz aquisição de farmacêutica chilena Medipharm

A farmacêutica Eurofarma acaba de fechar a aquisição da chilena Medipharm, da Empresas SB. A compra, que posiciona a brasileira para a 21ª posição no mercado chileno, está inserida em seu plano estratégico, que tem como meta que suas operações internacionais respondam, em 2022, por 30% das receitas totais da companhia. O valor do negócio não foi divulgado.

Fonte: Estadão



GSK faz concessões para que joint venture com a Pfizer seja aprovada

A farmacêutica inglesa GlaxoSmithKline (GSK) fez concessões para que a proposta de criação de uma joint venture com a americana Pfizer seja aprovada na União Europeia.

A Comissão Europeia, que avalia o caso, deve tomar uma decisão até o dia 10 de julho.

Em dezembro, as duas companhias anunciaram a intenção de criar, juntas, um novo negócio voltado para produtos farmacêuticos que não necessitam de receita médica.

Às 8h58, horário de Brasília, as ações da GSK tinham alta de 0,90% em Londres. Os papéis da Pfizer subiam 0,69% no pré-mercado de Nova York, a US\$ 43,80.

Fonte: Valor



Farmacêutica AbbVie compra Allergan por US\$ 63 bilhões

A farmacêutica americana AbbVie anunciou nesta terça-feira a compra da Allergan por US\$ 63 bilhões.

Os acionistas da Allergan receberão 0,8660 ações da AbbVie e US\$ 120,30 em dinheiro para cada ação da Allergan, por um valor total de US\$ 188,24 por ação da Allergan. Esse valor representa um prêmio de 45% em relação ao preço de fechamento das ações da Allergan na segunda-feira, de US\$ 129,57.

A AbbVie espera que o acordo resulte em sinergias anuais e outras reduções de custo de pelo menos US\$ 2 bilhões, e espera-se que haja um ganho de 10% no lucro ajustado por ação ao longo do primeiro ano depois do fechamento do negócio, que deve ocorrer no início de 2020.

A compra da Allergan, sediada em Dublin, daria à americana uma posição dominante no mercado de botox e outras drogas cosméticas, além de vários tratamentos oftalmológicos populares, já que a AbbVie se prepara para o fim da proteção de patente do medicamento Humira, um dos mais vendidos do mundo.

Os portfólios das empresas têm tratamentos similares para doenças, mas a fusão leva a a AbbVie à área dos tratamentos cosméticos, como alongamento de cílios, por exemplo.

Os quase US\$ 16 bilhões da receita anual da Allergan também dariam à AbbVie outra fonte de caixa para desenvolver uma nova geração de produtos.

As ações da Allergan caíram 11,5% nos últimos três meses e as ações da AbbVie caíram 1,3%. As ações da Allergan operavam em alta de mais de 20% e as da AbbVie tinham queda de mais de 5%.

Fonte: Valor





Interfarma muda e adota viés de negócios

Uma das principais associações da indústria farmacêutica no Brasil, a Interfarma, que reúne 49 multinacionais que têm operações no país, está deixando de lado o viés preponderantemente institucional para dar lugar a uma orientação empresarial e de negócios. A mudança de perfil está refletida no novo planejamento estratégico da entidade, com 100% das metas relacionadas à melhoria de competitividade dos laboratórios, e começou pelo topo.

Com a saída de Antônio Britto da presidência executiva no primeiro semestre do ano passado, o posto foi assumido há sete meses por Elizabeth de Carvalhaes, que traz anos de experiência nas indústrias automobilística e de celulose e papel e nas relações com empresas e entidades internacionais. "A meta é inserir o Brasil no mercado global e desenvolver e ampliar a pesquisa clínica no país", disse a executiva entrevista ao Valor.

Para tanto, ao mesmo tempo em que vai intensificar a circulação internacional, a Interfarma reforçará as conversas com o governo brasileiro, cuja proposta de abertura comercial é bem vista pelas farmacêuticas multinacionais. Para tornar mais ágil a interlocução com Brasília, hoje assessorada pela consultoria Umbelino Lobo, a associação vai montar, pela primeira vez em sua história, um escritório próprio no Distrito Federal. Antes disso, o plano é apresentar ao governo a essência dessas companhias no país e as grandes inovações em saúde que podem chegar ao mercado local nos próximos anos.

A apresentação será feita em seminário programado para 4 de julho, cuja abertura contará com o ministro da Saúde, Luiz Henrique Mandetta e os presidentes do Senado, Davi Alcolumbre, e da Câmara dos Deputados, Rodrigo Maia.

Pesquisa clínica, competitividade, inovação e acesso são palavras-chave nos painéis previstos para o evento de um dia. Especialistas do país e internacionais também farão apresentações no evento.

Há temas urgentes a tratar com Executivo e Parlamento, e em determinadas situações, os interesses das multinacionais nem sempre convergem com os de laboratórios locais. É o caso do Projeto de Lei 437, de autoria do senador José Serra, que altera legislação anterior, de 1996, e determina a anuência prévia da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) à concessão de patentes pelo Instituto Nacional da Propriedade Intelectual (INPI).

É praticamente consenso na indústria que o aval anterior da agência vai na contramão do pleito de acelerar a análise dos pedidos de patente no país - e não é de competência da Anvisa esse tipo de análise. Porém, o projeto de lei de Serra corrigiria uma distorção de prazo de proteção de patentes de medicamentos que há muito tempo é alvo de questionamento do setor no país - grande fabricante de medicamentos genéricos.

"O PL é incoerente com as demais propostas ao criar um grande entrave à aprovação de patentes. Essa não é uma matéria da Anvisa", argumentou Elizabeth, referindo-se à proposta de anuência prévia da Anvisa.





Segundo a executiva, essa questão está diretamente associada à competitividade das farmacêuticas e a ausência de agilidade na concessão de patentes tem retardado novos investimentos no país.

Ciente dessa necessidade, o governo está a caminho de anunciar novas medidas para reduzir a carteira de pedidos em análise no INPI, o que permitiria que a concessão de patentes no Brasil esteja mais alinhada ao que acontece nos mercados maduros.

A agenda de curto prazo da Interfarma contempla ainda o desenvolvimento de um programa, em parceria com o Ministério da Saúde, de controle e estímulo à imunização. Reconhecido globalmente por seu programa público de vacinação, o Brasil tem registrado taxas decrescentes de adesão às campanhas, o que poderá trazer gastos adicionais com saúde no futuro e o retorno de doenças que já foram controladas. Ainda não há um modelo final, mas a intenção é criar mecanismos que ampliem a vigilância da cobertura vacinal, ao mesmo tempo em que a estimulem.

Outro ponto central é o acesso do paciente ao tratamento, e às tecnologias de ponta, que em geral demoram para chegar ao mercado brasileiro. Sob essa ótica, explica Elizabeth, a função da Interfarma é discutir e apontar caminhos para incorporação dos medicamentos e dispositivos de última geração no sistema privado e no Sistema Único de Saúde (SUS), ao mesmo tempo. Um dos meios para esse fim é justamente ampliar a participação dos pacientes brasileiros em pesquisas clínicas.

Cada vez mais, as múltiplas estão se concentrando no estágio mais avançado do conhecimento e há risco de o país ficar mais para trás.

De acordo com Elizabeth, quanto mais visibilidade em pesquisas, mais investimentos o Brasil receberá. "É preciso trabalhar por um marco regulatório que possibilite que as tecnologias cheguem o mais rápido possível ao Brasil, que compete com outras regiões do mundo pelos projetos das multinacionais", afirmou.

Em outras palavras, para a indústria farmacêutica, é preciso que a regulação local seja menos engessada e, eventualmente, considere que produtos que já passaram pelo crivo rigoroso da Food and Drug Administration (FDA), dos Estados Unidos, ou da Agência Europeia de Medicamentos (EMA, na sigla em inglês) podem receber um tratamento mais ágil no momento de registro.

Ph.D. em língua e literatura alemã, ex-diretora de Relações Governamentais da Volkswagen e ex-presidente-executiva do International Council of Forest & Paper Associations (ICFPA), Elizabeth conta que titubeou quando começou a ser sondada para o comando da Interfarma, após 12 anos vinculada ao agronegócio. E mais: após o êxito nesse setor, sobretudo na união de cinco entidades em uma única associação de empresas de base florestal, a Ibbá.

Mas a experiência no mundo multinacional e o gosto por gente - a escolha foi pessoal, diz a executiva - a levaram a mudar de área econômica radicalmente, mais uma vez.





"Pesou o momento de vida. E o que me atraiu foi a constatação de que, na indústria farmacêutica, o consumidor que em outras áreas é tratado coletivamente, agora é um indivíduo, o paciente".

Fonte: Valor



AbbVie comprará dona do Botox por US\$ 63 bilhões

O laboratório americano AbbVie acertou a compra da irlandesa Allergan, fabricante do Botox, em um negócio de US\$ 63 bilhões, a mais nova megatransação motivada pela necessidade geral do setor de reforçar o desenvolvimento de novos medicamentos.

Com a aquisição, a AbbVie está apostando que vai poder incrementar sua linha de produtos e ajudar a compensar o impacto previsto do Humira, produto da empresa usado no tratamento de doenças inflamatórias que é o mais vendido no mundo, mas vai perder a patente nos Estados Unidos e passar a enfrentar a concorrência de versões genéricas.

A linha de produtos da Allergan é mais conhecida pelo Botox, um tratamento cosmético não cirúrgico altamente popular, mas a empresa também produz medicamentos para as áreas de oftalmologia e gastroenterologia, além de tratamentos para o sistema nervoso central.

Pelos termos do acordo, a AbbVie vai pagar US\$ 188,24 por ação da Allergan, sendo US\$ 120,30 em dinheiro e o restante em ações, segundo anunciaram as empresas nesta terça-feira. A oferta avalia as ações da Allergan com ágio de 45% em relação ao preço de fechamento do dia anterior. Incluindo cerca de US\$ 20 bilhões em dívidas da Allergan, o valor de empresa da transação é de US\$ 83 bilhões.

Após o anúncio do negócio, as ações da AbbVie, que tem sede em Chicago, caíram 7,4% nos negócios antes do horário regular - fecharam em baixa de 16,37%. Já os papéis da Allergan subiram 31%, para US\$ 169,89. [Encerrou com alta de 25,40%].

A compra da Celgene pela Bristol-Myers Squibb por US\$ 90 bilhões, acertada nos primeiros dias de janeiro, ajudou a desencadear uma onda de fusões farmacêuticas neste ano. Em seguida, vieram a compra da Array BioPharma, especializada em oncologia, pela Pfizer, por US\$ 11,4 bilhões, e a da Loxo Oncology pela Eli Lilly, por US\$ 8 bilhões.

"Com nossa plataforma de crescimento reforçada para alimentar uma expansão que seja líder no setor, essa estratégia nos permite diversificar os negócios e ao mesmo tempo sustentar um longo futuro para nosso foco em ciências inovadoras e no avanço de nossa área de criação de drogas, líder no mercado", disse Richard Gonzalez, presidente do conselho de administração e executivo-chefe da AbbVie.

Antes de acertar a compra da Allergan, a AbbVie gastou US\$ 21 bilhões no laboratório biofarmacêutico Pharmacyclics, em 2015, para reforçar sua área de desenvolvimento de drogas. Um ano depois, comprou a Stemcentrx por pouco mais de US\$ 10 bilhões.

A AbbVie e a Allergan vão ter vendas combinadas de mais de US\$ 48 bilhões e gerar um fluxo de caixa operacional de mais de US\$ 19 bilhões, que segundo a AbbVie vai ser usado para pagar as pesadas dívidas necessárias para custear a aquisição.

Como parte do negócio, dois diretores da Allergan, incluindo o presidente do conselho de administração e executivo-chefe, Brent Saunders, vão integrar o conselho da AbbVie.





Saunders, que se juntou à Allergan em 2014, liderou o grupo em meio a um período complicado, durante o qual um plano de fusão com a Pfizer foi abandonado e as ações caíram mais de 60% desde o pico de 2015.

Mais recentemente, a Allergan foi criticada pelo fundo hedge Appaloosa que defendeu a divisão dos cargos de presidente do conselho e de executivo-chefe, ocupados por Saunders.

A AbbVie planeja financiar a transação com emissão de dívidas e o caixa em seu balanço patrimonial. O Morgan Stanley e seu parceiro no Japão MUFG prometeram US\$ 38 bilhões para financiar a transação, um dos maiores empréstimos-ponte na história.

A captação vai sobrecarregar a AbbVie com dívidas e o grupo farmacêutico destacou que vai ter como foco nos próximos anos a redução da alavancagem. As empresas esperam que a fusão gere economias de custo de pelo menos US\$ 2 bilhões graças cortes de empregos e ao encolhimento de seus programas de pesquisa e desenvolvimento.

Fonte: Valor





Dasa investe R\$ 60 milhões em área genética

Maior rede de medicina diagnóstica do país, a Dasa já investiu R\$ 60 milhões em seu negócio de genética criado há dois anos. O aporte inclui investimentos num centro de processamento de exames, com máquinas de sequenciamento genético, inaugurado nesta semana, que dobra a capacidade da companhia de processar exames genéticos para 100 mil testes por ano. A expectativa é que a nova área, batizada de GeneOne, seja maior do que a própria Dasa no período de dez anos.

"Esse fenômeno ocorreu com a BioReference, que também pertence a uma empresa de medicina diagnóstica dos Estados Unidos, onde esse mercado é bem mais desenvolvido", disse Emerson Gasparetto, vice-presidente da área médica da Dasa.

Com cerca de 750 unidades espalhadas pelo país, a rede de medicina diagnóstica registrou uma receita líquida de R\$ 3,1 bilhões no ano passado. O grupo é dono de bandeiras como Delboni Auriemo, Lavoisier, Alta Diagnóstica, Sergio Franco, Salomão Zoppi, entre outras.

A capilaridade da companhia no mercado brasileiro é um dos fatores que vêm contribuindo para a expansão da operação de genética. Em muitas regiões não havia, até então, laboratórios que oferecessem testes genéticos, embora os planos de saúde sejam obrigados a dar cobertura para esse tipo de exame no tratamento de 35 doenças. A exigência fez muitas operadoras de convênios médicos credenciarem as unidades da Dasa, desde que os novos serviços começaram a ser oferecidos, para evitar que fossem acionadas na Justiça.

Apesar do crescimento, o negócio de exames genéticos ainda é pequeno e deficitário para a Dasa. A área é vista como uma aposta de longo prazo e foi eleita como prioritária pelo presidente da companhia, Pedro Bueno, que no ano passado deixou o dia a dia da operação para se voltar a temas estratégicos e ligados à inovação.

Além dos equipamentos, a companhia está investindo fortemente na contratação de médicos renomados e cientistas de dados especializados em genética ou geneticistas com especialização em dados. São profissionais contratados a peso de ouro, inclusive, com direito a ações da companhia. Gustavo Campana, diretor médico da Dasa, afirma que os equipamentos não são o único diferencial e, sim, a equipe técnica que faz um diagnóstico muito mais apurado. Por exemplo: um equipamento pode apresentar um diagnóstico com 40 mil mutações, mas com a curadoria do profissional esse número cai para 10 mil. "Ou seja, pode haver 30 mil falsos positivos. Isso significa que só ter a máquina não é a solução, ao contrário", disse.

A Dasa quer se diferenciar no mercado oferecendo também serviços de aconselhamento sobre quais caminhos seguir no tratamento após o diagnóstico, medicina de precisão e análise de informação de pacientes para formação de bancos de dados sobre as características genéticas da população brasileira, que ainda não existe no país.

Fonte: Valor



Genérico ganha mercado sobre remédio de referência

Nos últimos anos, o crescimento das vendas de medicamentos genéricos foi o motor da expansão do mercado farmacêutico brasileiro no geral. Mas o avanço dos genéricos não foi limitado a absorver boa parte da demanda adicional por remédios, decorrente do envelhecimento da população e do maior acesso a tratamento médico. Essa classe de medicamento avançou também sobre o terreno dos concorrentes de referência e viu ainda os similares perderem espaço entre os pacientes.

A piora das condições econômicas e a maior confiança da classe médica explicam o fato de essa classe de remédios ter sido a única a ampliar participação de mercado nos últimos quatro anos, segundo a presidente da PróGenéricos, Telma Salles.

"Com menor disponibilidade financeira, o consumidor encontra no genérico uma alternativa segura", diz a executiva. A associação reúne os 17 maiores laboratórios que atuam na produção e venda de genéricos.

Levantamento da entidade com base nos dados da IQVIA, que audita as vendas da indústria globalmente, mostra que os genéricos saíram de 27,54% das vendas de remédios em unidades nos doze meses móveis encerrados em abril de 2015 e fecharam abril de 2019 com 34,07% de participação, avanço de 6,53 pontos percentuais no período.

Ao mesmo tempo, a participação dos similares e medicamentos de referência recuou.

Enquanto a fatia de mercado dos medicamentos de referência caiu de 21,83% para 17,62%, a participação dos similares nas vendas em unidades recuou de 50,63% para 48,30%.

Por lei, os genéricos custam em média 35% menos que os medicamentos de referência. Mas diante da concorrência acirrada, os descontos praticados pelos laboratórios podem atingir 80% - desde que chegaram ao mercado há 20 anos, os genéricos já proporcionaram economia de mais de R\$ 134 bilhões em gastos com medicamentos para os consumidores, segundo cálculos da entidade.

Houve expansão do consumo desse tipo de medicamento em todas as regiões do país. O maior avanço ocorreu no Centro-Oeste, onde a participação saiu de 24,47% em 2015 para 32,35% até abril deste ano, crescimento de 7,88 pontos percentuais. O Nordeste assistiu ao segundo maior salto, de 7 pontos percentuais, e a participação dos genéricos foi de 24,21% para 31,21% em quatro anos.

Maior mercado farmacêutico do país, o Sudeste também foi palco de avanço dos genéricos, que respondiam por 30% do mercado em 2015 e, hoje, tem participação de 36,7%. Na região Sul, a fatia passou de 28,25% para 33,38% e no Norte, de 20,8% para 26%.

Do lado da confiança da classe médica, dados da IQVIA indicam que a cada dez medicamentos mais receitados no país no primeiro trimestre, sete foram prescritos com a indicação do princípio ativo genérico.





De janeiro a março, enquanto as vendas de remédios no geral cresceram 5,28% no país, o avanço em genéricos foi de 9,28%, para 356,7 milhões de unidades, de acordo com dados da IQVIA, que audita as vendas da indústria. Em receitas, considerados todos os descontos concedidos (PPP, na sigla em inglês), o crescimento dos genéricos foi de 13,4%, contra 9% do mercado em geral.

Fonte: Valor

