



APUNTES DE NEGOCIOS

México, mercado prometedor para la industria farmacéutica

Fusiones y Adquisiciones (M&A)

La industria farmacéutica mexicana ha experimentado en años recientes, una exuberancia peculiar en el interés que despiertan sus jugadores entre los competidores internacionales en crecimiento y en las valuaciones que éstos han estado dispuestos a pagar, en diversos casos, por adquirirlos. Algunos de los factores que apoyan el interés en este mercado son: i) el entorno de bajas tasas de interés a nivel mundial; ii) los fundamentos demográficos y económicos del país, y iii) las dinámicas de crecimiento esperadas en la industria.

Las tasas de interés en varias economías del mundo como: Estados Unidos, Europa, Japón y México, entre otras, se encuentran en sus niveles más bajos de la historia, lo que se refleja en menores costos de deuda para las corporaciones con buenos fundamentos de negocio. En el contexto de fusiones y adquisiciones (M&A, por sus siglas en inglés) las bajas tasas de interés pueden traducirse en mejores ofertas para las compañías en venta, pues a los jugadores que compran les cuesta menos el dinero para financiar una adquisición.

Asimismo, la devaluación de algunas monedas con respecto al dólar, específicamente las de Latinoamérica, influye en los competidores puesto que las empresas farmacéuticas en esta región resultan objetivos destacables y menos costosos para las compañías basadas en las economías más desarrolladas que buscan expandirse.

Fundamentos demográficos y económicos de México

México tiene algunos de los fundamentos demográficos y económicos más atractivos que se pueden encontrar en los mercados emergentes. Se prevé que la población mexicana crezca a 164 millones de personas hacia 2050 (127 millones en la actualidad) y que para ese año cerca del 38% de la población tenga más de 50 años (62 millones de personas). Además, se espera que el PIB per cápita en términos reales continúe creciendo en México de forma sostenida (~Dls.10,500 en 2019 vs. ~Dls.8,400 en 2016). Los pronósticos para inflación y desempleo sitúan ambas métricas en niveles relativamente bajos (alrededor de 3 y 4%, respectivamente en 2020). Conforme la población mexicana se haga más numerosa, envejezca y su poder adquisitivo aumente, se espera que invierta más en el cuidado de su salud, constituyendo a un mercado con mucho potencial para el sector farmacéutico.

La misma industria farmacéutica promete un desarrollo considerable creciendo en términos de valor de mercado, de unos Dls.13,000 millones en 2015 a cerca de Dls.25,100 millones en

2024 (un incremento de ~93%). Los incrementos principales se esperan en el segmento de genéricos, seguido del mercado de OTC (Over

the Counter) y de prescripción. En adición a los fundamentos demográficos, se espera que el crecimiento del mercado sea impulsado por el aumento, en términos absolutos, en la incidencia de enfermedades crónicas, la expansión en los esquemas de salud pública para la población con menores ingresos, el desarrollo de nuevos medicamentos y de tecnología médica, y la mejora en los estándares regulatorios ligada a los estándares internacionales, lo que haría más expeditos y menos costosos los procesos de aprobación de nuevos medicamentos.

PwC y el mercado farmacéutico mexicano

En PwC creemos que el escenario global actual proporciona un contexto adecuado para que los jugadores del mercado farmacéutico consideren el statu quo y la creación de valor que la ejecución de oportunidades estratégicas potenciales que presenta para sus negocios.

El mercado farmacéutico y sus características intrínsecas crean un escenario adecuado para que los empresarios farmacéuticos mexicanos capitalicen la inversión realizada por varias generaciones y expandan su crecimiento más allá de las fronteras de los mercados locales, ya sea a través de su propio impulso, o en sociedad con algún socio que les añada valor; por lo anterior, PwC considera a la industria farmacéutica como un gran mercado de oportunidad.

Esto está alineado a los comentarios de Julien Courbe, socio líder de Tecnología de Servicios Financieros de PwC: "Con los roboasesores volviendo cada vez más sofisticados, éstos crean una oportunidad para los administradores de activos de captar a la masa afluente que está en busca de alternativas más baratas para ser asesorada en cómo gestionar sus activos. La clave es encontrar el equilibrio entre la interacción humana y tecnológica para crear una experiencia omnicanal a la velocidad esperada por el mercado".

Todo que ganar y mucho que perder

Para triunfar en este nuevo panorama, los administradores de AWM necesitan adaptarse e involucrarse con las FinTech, logrando así una propuesta innovadora para sus clientes para encarar los cambios y disrupciones actuales sin precedente. La nube, big data, roboasesores y las regulaciones continuarán impactando los ingresos de las compañías tradicionales de AWM al ser reemplazadas sus prácticas constantemente por la nueva tecnología. Quienes se adelanten a la curva del cambio tienen mucho que



Fecha 10.10.2016	Sección Dinero	Página 9
----------------------------	--------------------------	--------------------

ganar, aquellas que no, tendrán mucho que perder.

Si le interesa conocer más sobre el reporte mencionado, puede ir a:

www.pwc.com/awmtech

Inserción pagada.