

### La carrera por una vacuna contra la COVID-19

CALIFICACIÓN SECTORIAL	FORTALEZAS Y DEBILIDADES	PERSPECTIVA GENERAL DEL SECTOR	SUBSECTORES	ACTORES PRINCIPALES
<b>L</b>  <b>RIESGO BAJO</b> para las empresas		Fragmentación		
		Internacionalización		
		Intensidad de capital		
		Rentabilidad		
CALIFICACIÓN SECTORIAL	FORTALEZAS Y DEBILIDADES	PERSPECTIVA GENERAL DEL SECTOR	SUBSECTORES	ACTORES PRINCIPALES

#### FORTALEZAS

- Aumento estructural de la demanda, impulsado por el crecimiento de las clases medias en los mercados emergentes y el envejecimiento de la población en su conjunto.
- Elasticidad del gasto en fármacos independientemente del ciclo económico.
- Alto nivel de costes de I+D (todavía) perfectamente cubiertos por una sólida generación de efectivo.
- Fuerte apoyo público a la mejora de las necesidades sanitarias de los ciudadanos.

#### DEBILIDADES

- Presiones estatales sobre la “deslocalización” de la producción de medicamentos en los países occidentales, que pueden provocar alteraciones imprevistas en la cadena de suministro del sector en el futuro.
- Los problemas de precios de los fármacos, especialmente en el caso de una previsible vacuna contra la COVID-19, empañan la reputación de todo el sector farmacéutico.
- Leyes y normativas estrictas en materia sanitaria.
- Los fabricantes de medicamentos genéricos sufren a causa de un margen de beneficios medio mucho más bajo que el de los medicamentos patentados.



## Hechos a tener en cuenta

- Fecha de aprobación de cualquier vacuna contra la COVID-19 por la FDA o la EMA
- La competencia de los medicamentos genéricos y biosimilares merma las cuotas de mercado de los medicamentos patentados
- Número anual de nuevos lanzamientos de fármacos en EE. UU.
- Repercusiones normativas negativas a causa de la subida de los precios de los medicamentos en el mayor mercado farmacéutico

Mientras que la crisis de COVID-19 ha paralizado sectores como el del transporte y el comercio minorista no alimentario, el sector farmacéutico ha generado liquidez gracias a la continua demanda de desarrollo y suministro de tratamientos por parte de los sistemas sanitarios de todo el mundo. Incluso antes de la crisis, la industria farmacéutica ya se beneficiaba de un fuerte apoyo público, lo que ha impulsado activamente las ventas de medicamentos a nivel mundial. Esperamos que alcancen unas cifras de 928.000 millones de dólares en 2020 y 985.000 millones de dólares en 2021, lo que representa una tasa de crecimiento que prácticamente duplica la media del mercado en la última década.

Sin embargo, la pandemia de COVID-19 ha cambiado la forma de prestar asistencia sanitaria, ya que el confinamiento ha provocado un aumento asistencial en línea y un mayor número de consultas a distancia. Dado que las normas sobre estas nuevas prácticas todavía deben ser emitidas por los organismos reguladores, podría pasar algún tiempo antes de que los gobiernos y las aseguradoras permitan a cualquier médico -salvo quizás el médico de cabecera habitual de un paciente- ofrecer servicios de telesalud. Un obstáculo adicional para el sector guarda relación con el despliegue de las (futuras) vacunas contra la COVID-19 y el replanteamiento de las cadenas de suministro mundiales, ya que la presión para “deslocalizar” la producción de medicamentos ha aumentado durante la pandemia, lo que ha desvelado la dependencia mundial de China para muchos principios activos, incluido el paracetamol, debido a su competitividad de costes. De hecho, existe un riesgo creciente de que los gobiernos intenten reducir las importaciones de medicamentos utilizando barreras comerciales, reglamentos e incentivos para fomentar el desarrollo de cadenas de suministro farmacéuticas nacionales en los próximos años.

Además, los fabricantes de medicamentos también tienen que hacer frente a los controles de costes cada vez más estrictos de los gobiernos sobre la fijación de precios de los medicamentos. Este es especialmente el caso de la(s) vacuna(s) contra la COVID-19, que está(n) en curso, ya que las grandes farmacéuticas luchan sin tregua para superar los obstáculos políticos relacionados con la subida de precios de los medicamentos. Aparte de la reticencia de los fabricantes de fármacos a discutir la amplitud de la escala de precios de la vacuna para la COVID-19, el precio de todos los acuerdos de vacunas -medicamentos incluidos- siempre ha esta-

do envuelto por el secretismo. El precio de una futura vacuna COVID-19 puede oscilar entre 3 dólares y superar los 30 dólares la dosis, dependiendo de dónde y cómo se fabrique y de quién la compre, ya sean grupos privados u organismos estatales. Como los mayores costes de producción ya no son el único argumento para justificar la diferencia de precios entre un fabricante de medicamentos occidental y el de un país de bajo coste, los grupos farmacéuticos se han visto sometidos a una presión cada vez mayor para que colaboren con los países ricos en la fijación de un tope de costes para los más desfavorecidos, aunque algunas vacunas no puedan venderse a unos precios excesivamente bajos. Por ejemplo, las vacunas de ARNm, como las de Moderna y la asociación Pfizer y BioNTech, son más caras de fabricar que las vacunas basadas en un vector de adenovirus como la inyección desarrollada por AstraZeneca y la Universidad de Oxford. Así que el sector farmacéutico podría sentirse incómodo por un elevado gasto en I+D si su envidiable poder de fijación de precios se tiene que someter a los marcos legales reguladores y no a los de los propios laboratorios.










**Medicamentos de marca de venta con receta:** La caducidad de las patentes pone en riesgo una parte de sus ventas, ya que los competidores pueden fabricar sus medicamentos a un coste inferior.

**Medicamentos genéricos:** Potencial de crecimiento del mercado derivado de la caducidad de patentes de medicamentos de marca. Aumento paralelo de las ventas de biosimilares correspondientes a medicamentos biotecnológicos de marca que comienzan a salir del régimen de patentes.

**Especialidades farmacéuticas publicitarias (EFP):** Medicamentos de venta sin receta cuya tasa de crecimiento se está quedando rezagada.

País	Función	Riesgo sectorial
 China	N.º 1 del mercado por ingresos	<b>A</b> Bajo riesgo
 Estados Unidos	N.º 2 del mercado por ingresos	<b>B</b> Riesgo medio
 Suiza	N.º 3 del mercado por ingresos	<b>A</b> Bajo riesgo
 India	N.º 4 del mercado por ingresos	<b>A</b> Bajo riesgo
 Alemania	N.º 5 del mercado por ingresos	<b>A</b> Bajo riesgo

**CLÁUSULA DE EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Estas valoraciones están, en todo caso, sujetas a la siguiente cláusula de exención de responsabilidad. Euler Hermes SA, una compañía de Allianz, es la responsable de la publicación de este material, que se ofrece únicamente a efectos informativos y no debería considerarse equivalente a ningún tipo de asesoramiento específico. Los destinatarios deberían realizar su propia evaluación independiente de esta información y no debería emprenderse ninguna acción basándose únicamente en la misma. Este material no debería ser reproducido ni divulgado sin nuestro consentimiento. No está destinado a su distribución en ninguna jurisdicción en la que estuviera prohibido. Si bien se cree que esta información es fiable, no ha sido independientemente verificada por Euler Hermes y Euler Hermes no emite ninguna decla-

ración ni garantía (tanto expresa como implícita) de ningún tipo, con respecto a la exactitud o integridad de dicha información ni acepta ningún tipo de responsabilidad por cualesquiera pérdidas o daños derivados de algún modo de cualquier uso de esta información o confianza depositada en la misma. Salvo que se indique lo contrario, cual-quier opinión, previsión o estimación se efectúa únicamente por el Departamento de Economía de Euler Hermes en esta fecha y puede ser objeto de modificación sin previo aviso. Euler Hermes SA está autorizada y regulada por la Autoridad de los Mercados Financieros de Francia.