



Pfizer quiere a AstraZeneca por sus drogas y los impuestos del Reino Unido

POR JONATHAN D. ROCKOFF
Y HELLEN THOMAS

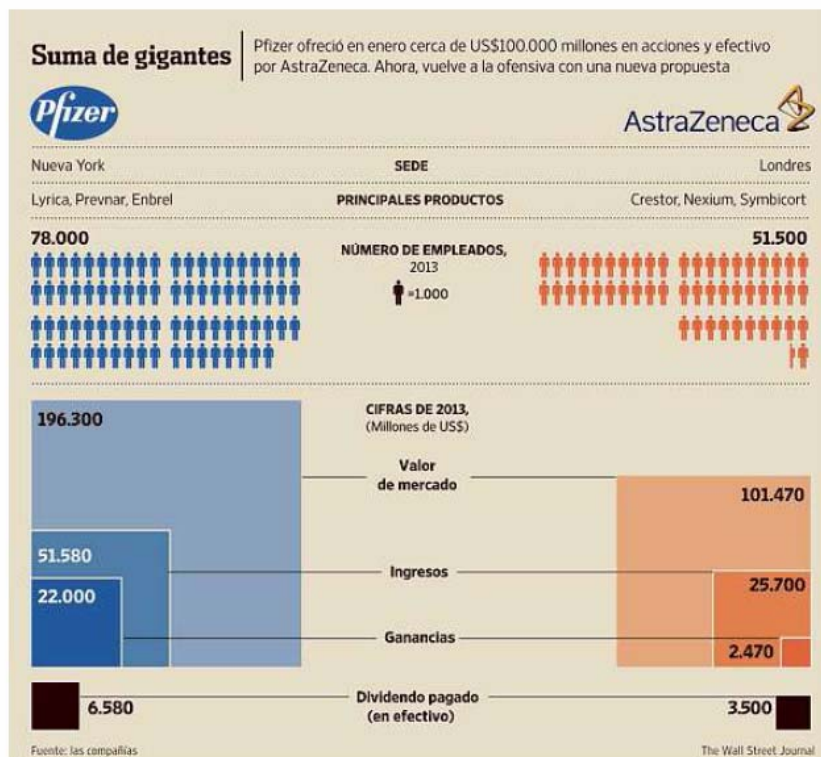
Tan desconcertada como si hubiera recibido un ladrillazo a través de la ventana, AstraZeneca ha quedado juntando los escombros el lunes cuando Pfizer confirmó haberse reunido con la farmacéutica británica en enero para discutir un acuerdo de US\$100.000 millones. Pfizer ha iniciado así el plazo de 28 días para presentar una propuesta formal de adquisición bajo las leyes del Reino Unido, el precursor natural de una oferta hostil.

Pfizer y AstraZeneca mantuvieron conversaciones de "alto nivel" en enero, que se interrumpieron el 14 de ese mes, reveló Pfizer. La firma estadounidense hizo un segundo abordaje el sábado pasado. La propuesta de enero incluía efectivo y acciones en la entidad combinada, con un valor indicativo de 46,61 libras (US\$76,62) por cada acción de AstraZeneca, lo que suponía una prima de 30% sobre el precio de cierre del 3 de enero. Ese plan valoraba a AstraZeneca en unos 58.730 millones de libras, o US\$98.680 millones.

La primera respuesta formal de AstraZeneca, el lunes, ha sido fría: la oferta "subvalora significativamente" la empresa y sus perspectivas.

Pfizer "está considerando sus opciones". Ian Reed, su presidente ejecutivo, dijo en una entrevista que esperan reunirse con la gerencia de AstraZeneca para definir una cifra exacta. "No creo que el tema sea que se trate de un acuerdo hostil o no", dijo. "Creemos que seremos capaces de hacer una oferta atractiva para los accionistas y la gerencia".

La combinación de las dos compañías crearía la mayor farmacéutica del mundo y ampliaría el portafolio de Pfizer de drogas contra el cáncer, la diabetes y las enfermedades cardiovasculares, así como su presencia en los mercados emergentes, dijo Reed. Aunque no dio cifras, indicó que la fusión también crearía significa-



tivas sinergias de costos.

El interés de Pfizer Inc. en comprar AstraZeneca encapsula los numerosos retos que afronta la industria farmacéutica global y que están provocando un frenesí de adquisiciones y fusiones.

Es también un reflejo de la necesidad creciente de las farmacéuticas globales de atender su carga tributaria, un factor que últimamente ha motivado otros acuerdos. Es asimismo un recordatorio de que la expiración de patentes es una amenaza para la industria e intensifica su necesidad de encontrar nuevas medicinas.

Hace apenas una semana, Novartis AG anunció acuerdos por más de US\$20.000 millones que expandirían su presencia en el área de la oncología, al tiempo que abandonará los negocios de

salud animal y vacunas.

Meda A.B., por su parte, rechazó el lunes una oferta mejorada de Mylan Inc., que, dicen los analistas, está interesada en las drogas de especialidad de la empresa sueca y su base tributaria comparativamente baja. Valeant Pharmaceutical Industries Ltd., por su parte, intenta expandir su oferta de medicamentos para la vista y la piel al ofrecer US\$46.000 millones por Allergan Inc.

Una fusión con AstraZeneca significaría que Pfizer dejaría sus esfuerzos de los últimos años por reducir costos y reorganizarse. La farmacéutica se ha desprendido de negocios no esenciales, como salud animal y ha estado explorando una división de la empresa en tres unidades. Reed confía en que esos negocios po-

drian crecer lo suficiente como para ser escindidos tras una unión con AstraZeneca.

Pfizer, que promete que un acuerdo aumentará sus ganancias por acción, se vería beneficiada por dos factores. La empresa contaría con US\$35.000 millones, o 70% de su efectivo, en el exterior, según Moody's. Incurriría en grandes impuestos si repatriara el dinero a EE.UU., pero es una fuen-

te barata de fondos para fusiones y adquisiciones en otros países.

Si el acuerdo prospera, la empresa resultante se localizaría en el Reino Unido, con gerencias en los dos países, aunque con su sede principal en Nueva York y sus acciones cotizarían en la Bolsa de Nueva York. La mudanza generaría beneficios tributarios para Pfizer. En igualdad de condiciones, Pfizer habría tenido una reducción de la tasa impositiva desde el 27% que pagó el año pasado al 21% que pagó AstraZeneca y habría añadido 4,5% a sus ganancias por acción.

Los accionistas de Pfizer tal vez necesiten más argumentos para convencerse de los beneficios de la operación. Pfizer pagaría por un negocio cuyo valor reside en gran parte en el desarrollo y lanzamiento de nuevos productos. Según algunas proyecciones, AstraZeneca verá sus ganancias reducidas 20% en los próximos tres años. Pascal Soriot, presidente ejecutivo de AstraZeneca, ha liderado los esfuerzos del laboratorio para reemplazar marcas como Nexium y Crestor que estaban cerca de perder sus patentes.

En gran parte, los candidatos de AstraZeneca en inmunoterapia tienen todavía que entrar en su etapa de ensayos finales. La británica está en cuarto lugar detrás de Bristol-Meyers Squibb Co, Merck & Co. y Roche en el negocio de inmunoterapias, un mercado del orden de los US\$35.000 millones anuales, según Citigroup.

—Hester Plumridge,
Peter Loftus, Dana
Cimilluca, Hester Plumridge,
Ian Walker y Peter Evans
contribuyeron a este artículo.



Fármacos para reparar músculos en los mayores

Varias farmacéuticas desarrollan medicamentos que podrían ayudar a pacientes de la tercera edad a combatir los efectos de enfermedades como la atrofia muscular y el mal de Alzheimer.

En línea >> wsjamerica.com