

Nota de Prensa

Fecha: Diciembre de 2009
Contacto: Xavier Janer Serra
Teléfono: 91 568 42 75
e-mail: xavier.janer.serra@es.pwc.com

Quinta entrega del informe Pharma 2020 sobre el futuro de la industria farmacéutica

La carga impositiva de las farmacéuticas puede aumentar en los próximos diez años por el cambio de modelo de negocio

- Las diferencias impositivas entre los distintos países y regiones del mundo tendrán gran influencia en la estrategia de las compañías farmacéuticas para la localización de sus inversiones y centros de I+D.

Madrid, diciembre de 2009. La crisis económica, la presión gubernamental y la transformación de los modelos de negocio de la industria conducirán probablemente a un incremento de la carga impositiva en las empresas farmacéuticas en los próximos diez años. Así se desprende de la quinta entrega del informe Pharma 2020, elaborado por PricewaterhouseCoopers, que analiza el futuro del sector y que, en esta ocasión, estudia cómo las compañías tendrán que adaptar su estrategia fiscal a los nuevos modelos de negocio. El estudio incluye una encuesta a 35 responsables de los departamentos fiscales de compañías farmacéuticas, en la que seis de cada diez afirman que la subida del tipo efectivo de impuestos es inevitable y el 63% asegura que los costes derivados del incremento de los impuestos podrían repercutir en el consumidor, a menos que se encuentren fórmulas que mejoren la eficacia y transformen sus departamento de I+D y de marketing y ventas.

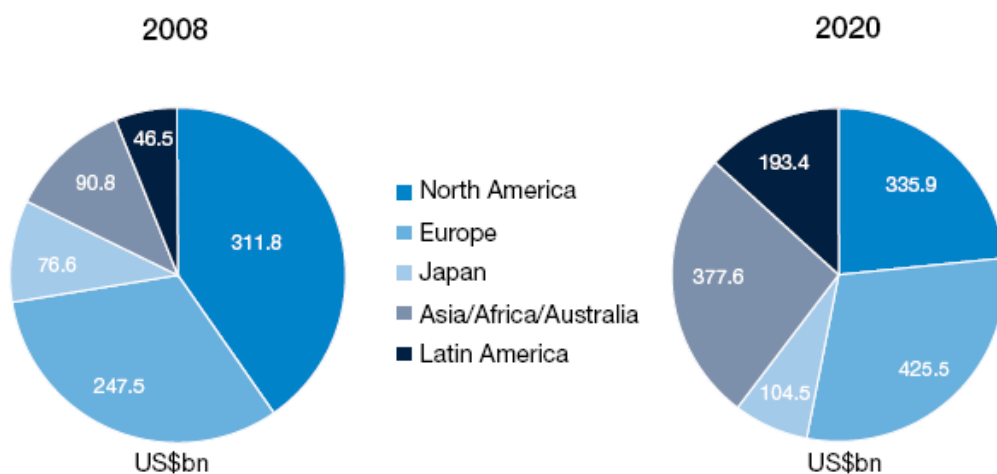
Durante los últimos veinte años, los modelos de negocio existentes en la industria farmacéutica han permitido el mantenimiento de un nivel impositivo estable y limitado. Esto se debía, fundamentalmente, a la existencia de importantes incentivos para sus actividades de I+D, localización de sus patentes, intangibles y fábricas en jurisdicciones de baja imposición, etc. Sin embargo, estos elementos están cambiando. En primer lugar, **las administraciones**, a causa de la crisis y para mejorar su situación financiera, pretenderán **incrementar sus niveles de ingresos poniendo un mayor énfasis en las exigencias impositivas**. Muchos gobiernos ya han comenzado a actuar a través de revisiones exhaustivas de las políticas de precios de transferencia de las compañías multinacionales o de la localización de activos en los denominados "paraísos fiscales".

Junto a la presión gubernamental, la evolución de los modelos de negocio de la industria farmacéutica también adquirirá especial relevancia. El beneficio económico de las compañías farmacéuticas lo marcará la provisión, no solamente de productos, sino del conjunto de servicios que puedan prestar a los sistemas sanitarios. En estos modelos, obviamente, se incrementará notablemente la importancia de las actividades en los mercados locales en la generación de ingresos, sobre la que tenían hasta ahora en relación con la localización de la propiedad intelectual.

El informe señala que, aunque la tendencia sea el incremento impositivo, los gobiernos no podrán ignorar la importancia de atraer y retener las inversiones de la industria farmacéutica, por su capacidad de generación de riqueza y bienestar. Por esta razón, las administraciones de los distintos países competirán en el mercado global por atraer las inversiones de la industria farmacéutica modificando sus políticas fiscales.

Asimismo, las futuras inversiones tendrán en cuenta el potencial de crecimiento de los mercados. Las regiones en vías de desarrollo -Asia, África, Latinoamérica, etc.- conducirán el crecimiento de la industria en los próximos años y se prevé que, en 2020, concentren el 40% del mercado farmacéutico hasta alcanzar los 571.000 millones de dólares (**ver gráfico**), por lo que las compañías del sector incrementarán, notablemente, su presencia en el futuro. Muchos de los países emergentes tienen tasas impositivas elevadas y unos sistemas menos desarrollados y más complejos que el de los países occidentales, por lo que se plantearán nuevos retos para los departamentos fiscales de las empresas.

Figure 7: The global pharmaceutical market by region, 2008 & 2020



Sources: IMS Health Total Unaudited and Audited Global Pharmaceutical Market by Region (2008); IMS Health Market Prognosis (March 2009); and PricewaterhouseCoopers analysis.

Note: IMS Health has produced lower and upper projections for the growth of the global pharmaceutical market over the next five years. We have extrapolated from these projections to estimate the regional split in 2020, using the midpoint between the upper and lower ranges.

El estudio destaca el cambio que está sufriendo el mercado farmacéutico: nuevas necesidades de tratamiento, más personas con mayor esperanza de vida, unas administraciones sanitarias más exigentes con los precios, etc. El uso, por ejemplo, de controles directos e indirectos en los precios ya es práctica común en los principales mercados (**ver gráfico**). Un estudio de los 150 medicamentos patentados más vendidos en el mundo revelaba que los precios *ex manufacturer* en Italia, Francia y España eran sólo el 40% de los de los EE.UU., donde el mercado libre de fijación de precios prevalece.

Figure 8: Price controls in Pharma's main markets

Country	Free Pricing	Direct Price Controls			Indirect Price Controls					
		International Price Comparisons	Price Ceilings	Cost-Benefit Analyses	Reference Pricing	Profit Controls	Co-payments	Price-Volume Agreements	Negative Lists	Positive Lists
France		■	■	■	■		■	■		■
Germany	■				■		■		■	
Italy		■	■	■	■		■	■		■
Spain		■	■	■	■		■	■	■	■
UK	■			■		■	■		■	
US	■					■	■	■		■
Canada		■	■	■	■		■			■
Japan		■	■				■			■

Sources: Petra Laux & Jens Gröger, "Pricing and Reimbursement of Pharmaceuticals: A Political and Technical Perspective" (June 2007); Frost & Sullivan, "Drug Approval Process in Europe: An Outlook" (December 2008); Valérie Paris & Elizabeth Docteur, "Pharmaceutical Pricing and Reimbursement Policies in Canada" (2006).

El informe identifica diversas tendencias que contribuirán a la subida de la fiscalidad en las empresas farmacéuticas:

- **Centrarse en los resultados y la medicina personalizada.** Las Administraciones Sanitarias y los pacientes solicitan un mejor retorno del dinero que gastan en asistencia sanitaria, por lo que las compañías están centrando sus esfuerzos en lograr tratamientos exitosos. En respuesta a esta demanda, las empresas evolucionarán hacia un modelo enfocado a mejorar los resultados del paciente y en la prevención, más que en el tratamiento. Asimismo, con el avance de la medicina personalizada y los enfoques centrados en la prevención y atención, las farmacéuticas están desarrollando terapias especializadas, muchas de las cuales necesitan ser desarrolladas con mayor proximidad a los pacientes. La decisión de establecer los proveedores de servicios en los mercados finales incrementarán las situaciones de existencia de establecimientos permanentes en diferentes lugares y con distintos sistemas fiscales. Este hecho podría aumentar el riesgo de conflictos de doble imposición entre las jurisdicciones involucradas.
- **Combinaciones de negocios complejos.** Como ya se anunciaba en la anterior entrega, las compañías farmacéuticas necesitarán apostar por estrategias de colaboración y alianzas con instituciones de diferentes industrias para afrontar con éxito los nuevos retos del mercado derivado de la crisis. Dichas alianzas tienen importantes repercusiones fiscales: adecuar la contabilidad, las estructuras de los pagos, los beneficios y las pérdidas de las diferentes entidades jurídicas y diferentes centro operativos, etc.
- **Inversiones.** Las empresas farmacéuticas están interesadas en localizar el desarrollo de la propiedad intelectual en las zonas que ofrezcan ventajas económicas y fiscales como, por ejemplo, en los países emergentes, donde se concentrarán grandes ratios de crecimiento. Esta tendencia contribuirá al incremento de beneficios en esos países, pero las empresas deberán gestionar el incremento de sus ingresos con el aumento del nivel impositivo –más altas en los países emergentes- y los posibles controles sobre los precios de transferencia.

Para Rafael Rodríguez, socio responsable del sector farmacéutico de PwC, "para una exitosa gestión de la fiscalidad, las empresas farmacéuticas se verán obligadas a adecuarla a los nuevos modelos de negocio de la industria. La planificación fiscal se

convertirá en un aspecto de vital importancia tanto para los planes de crecimiento a largo plazo como para posibles compras, fusiones o adquisiciones y representará una de las consideraciones que más habrá que tener en cuenta a la hora de decidir la ubicación de la propiedad intelectual y de los centros de fabricación y de prestación de servicios”.

Nota:

PricewaterhouseCoopers (www.pwc.com) ofrece servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento legal y fiscal para dar confianza e incrementar el valor de sus clientes y *stakeholders*. Más de 163.000 personas en 151 países aúnan sus conocimientos, experiencia y soluciones para aportar nuevos puntos de vista y un asesoramiento práctico.

PricewaterhouseCoopers se refiere a la red de firmas miembros de PricewaterhouseCoopers International Limited; cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente.