

## Making Merck work. A pharmaceutical firm bets big on a cancer drug

Enviado por Rodrigo Martíne...en Lun, 03/05/2018 - 21:51

### Cita:

The Economist [2018], "Making Merck work. A pharmaceutical firm bets big on a cancer drug. But shareholders worry that Merck may be betting too heavily on cancer products such as Keytruda", *The Economist*, London, 24 de febrero, <https://www.economist.com/news/business/21737309-shareholders-worry-merc...> [1]

### Fuente:

The Economist

### Fecha de publicación:

Jueves, Febrero 22, 2018

### Revista descriptores:

Estudios de caso: actividades - empresas [2]

Fronteras del capital [3]

### Tema:

La competencia en la industria farmacéutica con medicinas contra el cancer a traves de la innovación tecnologica.

### Idea principal:

La empresa estadounidense Merck, farmacéutica que había prometido medicinas contra el cáncer o diabetes, al enfrentarse a desalentadores rendimientos de sus inversiones en Investigación y Desarrollo (I&D), dio pie a dudas de sus inversionistas acerca de si existía una sobreinversión en este rubro. Ken Frazier, director ejecutivo de Merck, optó, contrariamente a los intereses financieros, por continuar con el desarrollo de medicinas contra el cáncer.

Al fusionarse con Schering-Plough en 2009, una medicina contra el cáncer, pero con pocas expectativas al ser esta aplicada al sistema inmunológico para combatir el cáncer, método poco confiable para la fecha.

Sin embargo, la empresa rival Bristol-Myers Squibb (BMS) estaba ya probando exitosamente su propia medicina que utilizaba el mismo método, por lo que Merck continuo arduamente las pruebas, logrando establecerla en 2014 con el nombre Keytruda, desplazando al rival en el mercado.

Para este Frazier tomó otra importante decisión, ya que, para tener mayor éxito, era necesario establecer "biomarcas" (método que escoge pacientes físicamente más aptos para tal medicina trayendo mayores índices de éxito) que como desventaja supondría menores ventas.

Las biomarcas en Keytruda hizo que la competencia, BMS, incrementara sus ventas, sin embargo, pronto las cosas cambiaron, debido a que esta, al no contar con biomarcas pronto comenzó a tener aparecer con menos efectividad, mientras que Merck se posiciono como una medicina efectiva que podía usarse como un tratamiento inicial.

En 2017 la vente de Keytruda logra triplicarse y supera los \$3.8billones, y según estimaciones

del banco Credit Suisse, para el año 2030 las ventas llegaran hasta \$10.7billones. La empresa también es exitosa en venta de vacunas, y cuenta también con una gran división de salud animal. Su venta de medicinas contra el colesterol ha ido decreciendo con la venta de genéricos, mientras que las dirigidas a la diabetes están siendo amenazadas por medicinas más nuevas en el mercado.

Ahora empresas como Roche y AstraZeneca están incursionando también en agentes inmuno-oncológicos, que han dado a Keytruda más competencia. Además, la atención concentrada en la oncología y una sola medicina preocupa a analistas de que la empresa este poco diversificada. Sin embargo, independientemente de las preocupaciones, la empresa pago a AztraZeneca para la comercialización de un producto que puede utilizarse complementariamente con Keytruda, y se le suma también la adquisición de una empresa de biotecnología inmune-oncológica, argumentando que la empresa se diversifica en diferentes tipos de cáncer.

La confianza con que actúa Merck evoca a cuando en la década de los 90's esta era una importante compañía farmacéutica, con innovaciones contra el colesterol y el VIH, dándole el reconocimiento de una de las empresas más admirada de su momento.

Con el nuevo milenio vino la expiración de patentes y efectos no deseados en medicinasdejando a la empresa en malos términos. Sin embargo, retomar su dirección contra el cáncer le ha dado un sentido histórico y con esto un aumento en la esperanza de vida de la población.

### **Datos cruciales:**

En 2017 la venta de Keytruda logra triplicarse y supera los \$3.8billones, y según estimaciones del banco Credit Suisse, para el año 2030 las ventas llegaran hasta \$10.7billones.

### **Nexo con el tema que estudiamos:**

En una de las industrias más importantes en el capitalismo contemporáneo, la farmacéutica, se necesita de la constante innovación para que las diferentes empresas puedan continuar. En este caso, las decisiones que importan al capital financiero invertido en estas puede suponer presiones a que la innovación no vaya necesariamente a salvar vidas o simplemente que se le contraiga sino a que se continúe la comercialización de medicinas ya exitosas.

---

**Source URL (modified on 5 Marzo 2018 - 9:51pm):** <http://let.iiec.unam.mx/node/1660>

### **Links**

[1] <https://www.economist.com/news/business/21737309-shareholders-worry-merck-may-be-betting-too-heavily-cancer-products-such>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/18>