

The Corner Of Wealth

1. Introducción.....	4
<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo del análisis • Importancia del mercado de la obesidad y la diabetes 	
2. Situación Actual del Mercado.....	4
<ul style="list-style-type: none"> • Introducción • Prevalencia de Obesidad y Sobrepeso • Tendencias por Edad y Género • Disparidades Raciales y Étnicas • Enfermedades Relacionadas • Costos Económicos • Factores Socioeconómicos • Estilo de Vida y Hábitos Alimentarios • Tratamientos Médicos y Farmacológicos • Intervenciones de Estilo de Vida 	
3. Previsiones del Mercado.....	8
4. Enfoque en los riesgos.....	11
5. Áreas de Inversión Clave.....	12
<ul style="list-style-type: none"> • Tecnología de Salud y Bienestar <ul style="list-style-type: none"> ○ Situación actual ○ Previsiones ○ Empresas destacadas • Educación y Concienciación <ul style="list-style-type: none"> ○ Situación actual ○ Previsiones ○ Empresas destacadas • Alimentación Saludable <ul style="list-style-type: none"> ○ Situación actual ○ Previsiones ○ Empresas destacadas • Políticas y Regulaciones <ul style="list-style-type: none"> ○ Situación actual ○ Previsiones ○ Empresas destacadas • Investigación y Desarrollo <ul style="list-style-type: none"> ○ Situación actual ○ Previsiones ○ Empresas destacadas • Infraestructura y Entornos Saludables <ul style="list-style-type: none"> ○ Situación actual ○ Previsiones ○ Empresas destacadas 	

6. Empresas del Sector para Analizar	15
<ul style="list-style-type: none"> • Novo Nordisk • Eli Lilly • Amgen • UnitedHealth Group • HCA Healthcare • Johnson & Johnson • McKesson Corporation 	
7. Conclusión.....	26
<ul style="list-style-type: none"> • Resumen de hallazgos • Oportunidades y desafíos futuros • Recomendaciones de inversión 	
8. Referencias.....	28

1. Introducción

Objetivo del análisis

Este análisis se ha creado con el objetivo de profundizar en el mercado de la prevención de la obesidad y la diabetes, áreas que han mostrado un notable crecimiento en los últimos años. La finalidad es identificar oportunidades de inversión en este mercado en expansión, aprovechando las tendencias emergentes y las necesidades crecientes en salud preventiva.

Importancia del mercado de la obesidad y la diabetes

Actualmente, nos encontramos en una sociedad en la que más del 40% de la población sufre de sobrepeso debido a la mala alimentación. Además, cada vez más personas se vuelven adictas al consumo excesivo de azúcares, lo que no solo genera dependencia, sino también enfermedades graves como la diabetes. Hoy en día, el azúcar se considera una de las drogas más comunes en nuestra sociedad.

Debido a esta situación, organizaciones como las Naciones Unidas y la OMS, así como grupos de países como la Unión Europea, han expresado su preocupación y rechazo hacia estos hábitos alimenticios perjudiciales. Estos comportamientos alimenticios están directamente relacionados con problemas de salud cardiovascular y otras afecciones. Como resultado, los gobiernos están empezando a implementar medidas preventivas para evitar futuros problemas de salud pública, ya que esto no solo afecta la salud de la población, sino que también incrementa los gastos del estado en sanidad.

2. Situación actual del mercado

Introducción

La obesidad y el sobrepeso han emergido como una crisis de salud pública global, con implicaciones significativas para la salud y la economía. La prevalencia de estas condiciones ha aumentado considerablemente en las últimas décadas, y están asociadas con una serie de enfermedades crónicas, incluyendo la diabetes tipo 2, enfermedades cardiovasculares, hipertensión, y ciertos tipos de cáncer. Este análisis proporciona una visión detallada de la situación actual basada en los datos disponibles de varias fuentes, incluyendo el CDC y otros estudios relevantes.

Prevalencia de Obesidad y Sobrepeso

Según los análisis hechos por el centro de control y prevención de enfermedades (CDC), el cual es un órgano perteneciente al gobierno de los estados unidos, en el 2015-2018 el 41.1% de los adultos estadounidenses tenían obesidad. Esta cifra ha mostrado un aumento continuo desde las primeras mediciones en los años 1988-1994, donde según los análisis medidos por el gobierno de estados unidos el 22,9% padecían de obesidad.

La combinación de sobrepeso y obesidad ($IMC > 30$) actualmente afecta al 72.6% de los adultos. Esta tendencia se ha mantenido en aumento, reflejando cambios en la dieta y el estilo de vida, ya que durante el 1990 el porcentaje de la población que padecía de ese problema era del 54.9%.

Por otro lado, hoy en día el 8.6% de los adultos tienen obesidad severa ($IMC \geq 40$), habiéndose triplicado la cantidad de gente con un $IMC > 40$ en los últimos 25 años.

Tendencias por Edad y Género

Las mujeres presentan tasas ligeramente más altas de obesidad (41.5%) en comparación con los hombres (40.5%). Sin embargo, la prevalencia de obesidad severa es mayor entre las mujeres (10.8%) que entre los hombres (6.3%).

La obesidad es menos común entre los jóvenes adultos (20-39 años) con un 40%, y aumenta con la edad, alcanzando su pico en adultos de mediana edad (40-59 años) con un 44.8%, para luego estabilizarse o disminuir ligeramente en adultos mayores (60+ años).

Disparidades Raciales y Étnicas

Las personas de raza negra no hispana tienen la mayor prevalencia de obesidad, con un 49.6%, y obesidad severa, con un 13.8%. Los hispanos tienen una prevalencia de obesidad del 44.8% y una tasa de obesidad severa del 8.4%. Los blancos no hispanos presentan una prevalencia de obesidad del 42.2% y una obesidad severa del 9.3%. Los asiáticos no hispanos tienen la menor prevalencia de obesidad, con un 17.4%, y obesidad severa, con un 2.2%.

Enfermedades Relacionadas

Diabetes Tipo 2: La prevalencia de diabetes diagnosticada entre los adultos fue del 10.2% en 2018. La relación entre la obesidad y la diabetes tipo 2 es bien establecida, con un aumento significativo en el riesgo de desarrollar diabetes con el aumento del IMC.

Enfermedades Cardiovasculares: La obesidad es un factor de riesgo importante para enfermedades cardiovasculares, incluyendo enfermedad coronaria, insuficiencia cardíaca y accidente cerebrovascular.

Hipertensión y Dislipidemia: La obesidad contribuye a la hipertensión y niveles elevados de colesterol LDL, aumentando el riesgo de complicaciones cardiovasculares.

Cáncer: La obesidad se asocia con un mayor riesgo de varios tipos de cáncer, incluyendo cáncer de mama, colon, endometrio, esófago, y riñón.

Costos Económicos

Gastos Médicos Directos: Los costos médicos directos asociados con la obesidad se estiman en miles de millones de dólares anualmente debido al tratamiento de enfermedades relacionadas.

Costos Indirectos: Incluyen la pérdida de productividad, días de trabajo perdidos, y discapacidad. La obesidad impacta negativamente en la economía a través de la reducción de la fuerza laboral y el aumento de los costos de seguros de salud.

Factores Socioeconómicos

Las personas con menores ingresos y niveles educativos más bajos tienen tasas más altas de obesidad. La falta de acceso a alimentos saludables y seguros conlleva al consumo de comida de restaurantes como McDonald's o KFC, generando problemas de salud debido a la mala calidad

de los alimentos ingeridos. Además, la limitada disponibilidad de espacios seguros para la actividad física, contribuyen a estas disparidades.

Estilo de Vida y Hábitos Alimentarios

El consumo elevado de alimentos procesados, ricos en azúcares y grasas saturadas, es un factor clave en el aumento de la obesidad. Las porciones más grandes y el fácil acceso a comida rápida también juegan un papel importante.

Por otro lado, la vida sedentaria, exacerbada por trabajos de oficina y el aumento del tiempo frente a pantallas, ha reducido la actividad física diaria.

Tratamientos Médicos y Farmacológicos

Medicamentos: Hay varios medicamentos aprobados para el tratamiento de la obesidad, incluyendo orlistat, fentermina, y los agonistas del receptor GLP-1 como el liraglutide.

Cirugía Bariátrica: Para casos de obesidad severa, la cirugía bariátrica (como el bypass gástrico y la manga gástrica) es una opción efectiva, que ha demostrado reducir significativamente el peso y mejorar las comorbilidades relacionadas.

Intervenciones de Estilo de Vida

Existen programas de modificación de la dieta, incluyendo planes basados en una ingesta calórica, controlada y equilibrada que son fundamentales.

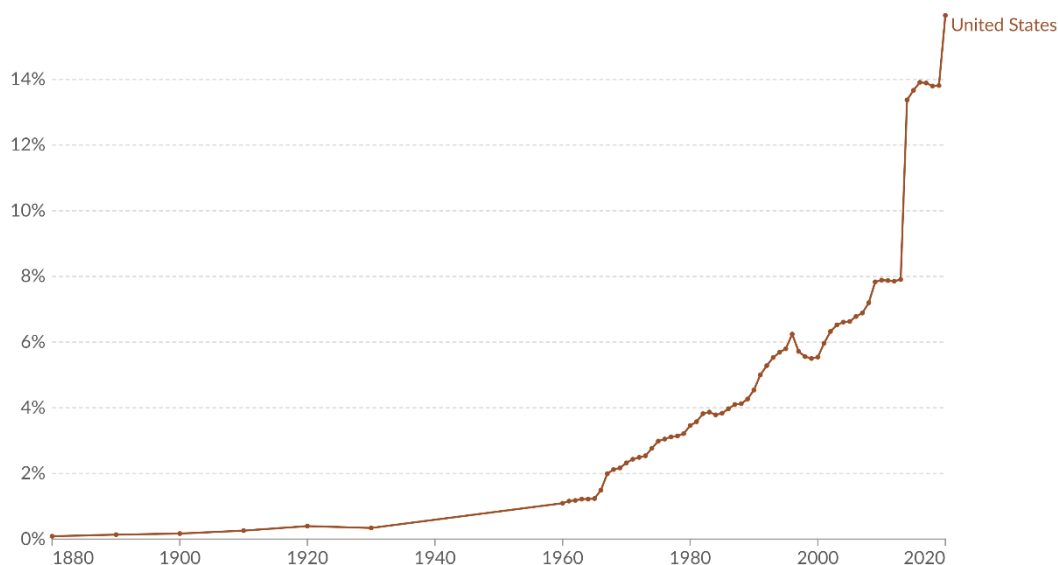
Además de ello, promover la actividad física regular es crucial. Las guías recomiendan al menos 150 minutos de actividad física moderada a intensa por semana

Relación entre el gasto en salud y el GDP en USA

Government health expenditure as a share of GDP, 1880 to 2020

Our World
in Data

This metric captures spending on government funded health care systems and social health insurance, as well as compulsory health insurance.



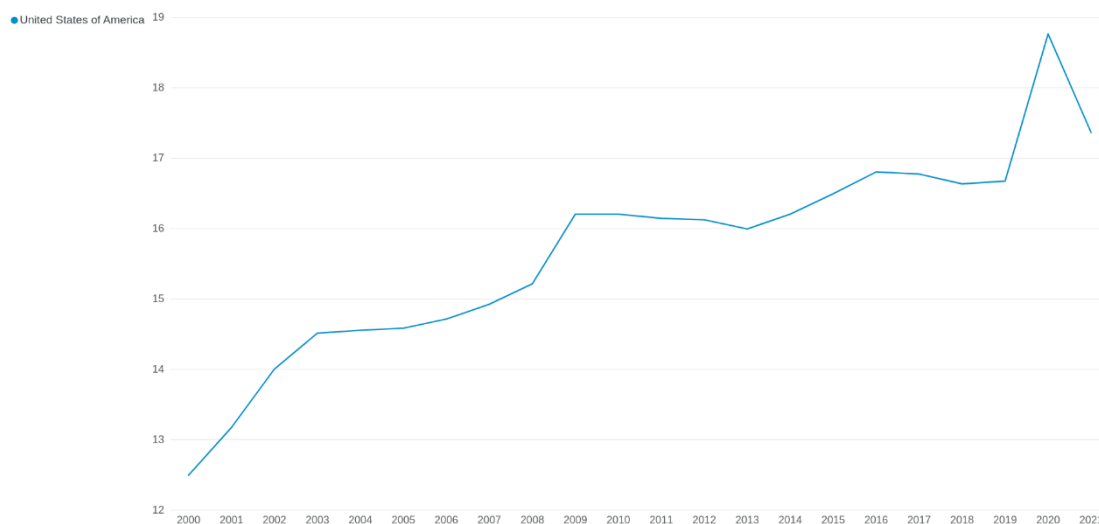
Data source: Our World In Data based on Lindert (1994), OECD (1993), OECD Stat OurWorldInData.org/financing-healthcare | CC BY

Note: Health spending includes final consumption of health care goods and services (i.e. current health expenditure). This excludes spending on capital investments.

Fuente: Our World in Data

FILTERS

Current health expenditure (CHE) as percentage of gross domestic product (GDP) (%)



Fuente: World health organization

Observando el primer gráfico, que muestra el gasto gubernamental en salud como porcentaje del PIB desde 1880 hasta 2020, se puede ver una evolución significativa. Desde 1880 hasta aproximadamente 1960, el gasto fue relativamente bajo, permaneciendo por debajo del 2%. Sin embargo, a partir de los años 60, con la introducción de programas como Medicare y Medicaid,

el gasto comenzó a aumentar, alcanzando el 4% del PIB a principios de los 80 y el 6% en el año 2000. La última década ha visto una aceleración drástica, especialmente después de la implementación de la Ley de Cuidado de Salud a Bajo Precio (ACA) en 2010, que amplió la cobertura de salud. Para 2020, el gasto gubernamental en salud superó el 14% del PIB, con un aumento pronunciado influenciado por la pandemia de COVID-19.

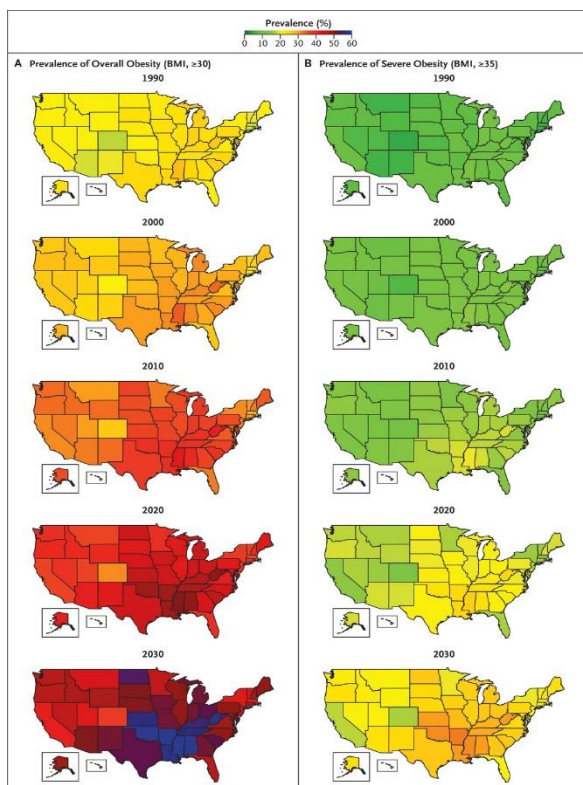
El segundo gráfico, que muestra el gasto total en salud como porcentaje del PIB de 2000 a 2021, revela una tendencia similar. El gasto aumentó de alrededor del 12% en 2000 al 16% en 2010, y luego se estabilizó en torno al 17% hasta 2019. En 2020, debido a la pandemia, el gasto se disparó a casi el 19% del PIB, antes de disminuir ligeramente en 2021.

Esta evolución y la situación actual del gasto en salud en Estados Unidos indican una inversión significativa y creciente en el sector de la salud. Las enfermedades crónicas como la obesidad y la diabetes requieren tratamientos a largo plazo y están asociadas con altos costos de atención médica. Dada la alta proporción del PIB dedicada a la salud y el continuo aumento del gasto, es razonable esperar que la atención a estas condiciones siga siendo una prioridad.

En resumen, la creciente inversión en salud y la importancia dada a la gestión de enfermedades crónicas sugieren que invertir en el mercado de la obesidad y la diabetes en EE. UU. es una decisión estratégica sólida.

3. Previsiones del mercado

El estudio "Projected U.S. State-Level Prevalence of Adult Obesity and Severe Obesity" proporciona una visión detallada de las tendencias actuales y proyectadas de la obesidad en los adultos estadounidenses a nivel estatal.



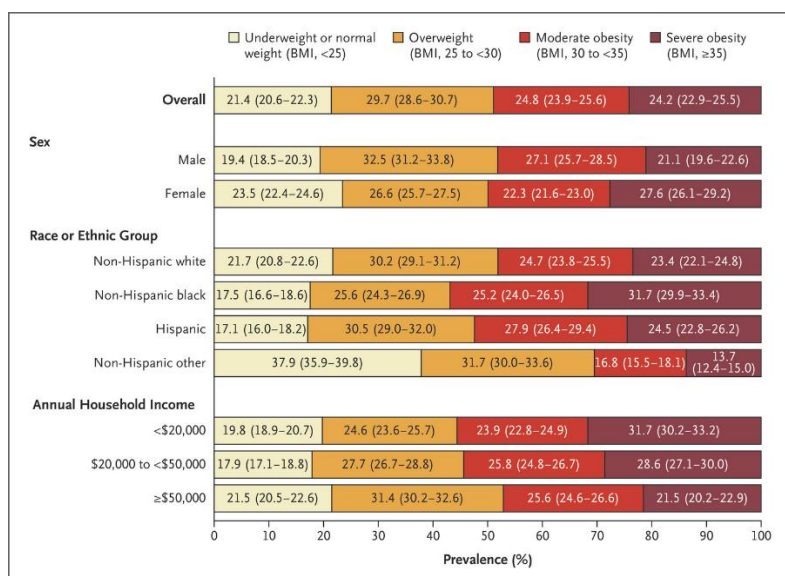
Según nos muestra el estudio, en 2030 el 49,2% de la población americana padecerá de obesidad (IMC>30), con unas previsiones que esperan que el 25% de la población americana sufra de obesidad severa (IMC>35).

Si entramos más en profundidad podemos llegar a observar como destaca la raza negra no hispánica con el 56,9% de personas con un IMC superior a 30, el género femenino con el 49,9% de la población con obesidad y la clase de renta baja y media (inferior a 50.000\$) con el 55% de la población aproximadamente con un IMC>30.

Si también queremos añadir el sobrepeso, podemos decir que en Estados Unidos el 78,6% de la población tendrá un IMC>25.

Fuente: The New England Journal of Medicine

Si queremos hacer una comparación entre los últimos años y el 2030, podemos decir que habrá un crecimiento en la obesidad, tanto normal como severa, dado que en apenas 13 años habrá un incremento del 7%. Este hecho genera preocupación en Estados Unidos, ya que al gobierno no le interesan problemas a nivel sanitario ni económico. No obstante, podemos observar como este no es un problema originado de la nada, sino que es una tendencia que lleva creciendo desde las últimas décadas del 1900 y ha incrementado a niveles extremos en las últimas décadas debido a la creciente de la tecnología.



Fuente: The New England Journal of Medicine

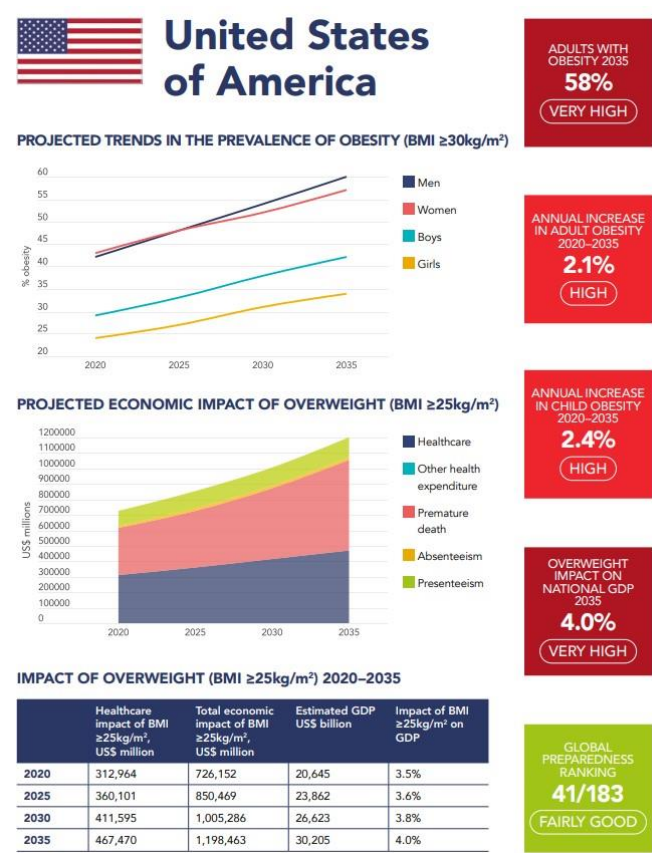
Aunque no aborda explícitamente las causas del crecimiento de la obesidad, es crucial considerar varios factores que contribuyen a este fenómeno. Entre ellos se encuentran la dieta poco saludable, caracterizada por el consumo excesivo de alimentos ricos en calorías y grasas, junto con la falta de alimentos nutritivos como frutas y verduras. Además, el estilo de vida sedentario, cada vez más común en la sociedad moderna, ha contribuido al aumento de la obesidad.

Los factores socioeconómicos también desempeñan un papel importante. La falta de dinero para acceder a alimentos saludables y asequibles, especialmente en comunidades de bajos ingresos, puede influir en los patrones alimentarios y contribuir al problema. Asimismo, la publicidad y el marketing de alimentos poco saludables, especialmente dirigidos a niños y jóvenes, pueden influir en los hábitos alimentarios y contribuir al aumento de la obesidad.

Además de estos factores, la predisposición genética y los factores biológicos también pueden influir en el riesgo de obesidad en ciertas personas. Sin embargo, es importante destacar que la obesidad es un problema complejo y multifacético que requiere un enfoque integral que aborde tanto los factores individuales como los ambientales y sociales.

Si analizamos otro informe creado por “World obesity” podemos observar como Estados Unidos prevé una población con un IMC>30 del 58% para el 2035, con un crecimiento anual del 2,1%. Este informe menciona que para el mismo año estima que el 4% del PIB provenga de este

mercado, generando un crecimiento del 0,5% en los últimos 15 años, este crecimiento sería equivalente a un incremento de 1,27 billones de dólares (1,272,000,000,000\$).



Fuente: World Obesity

En cuanto la diabetes según el IDF Diabetes Atlas se prevee un crecimiento del 24% para el 2045 tomando como referencia el 2021.

4. Enfoque en los riesgos

Las inversiones en el mercado de la obesidad y la diabetes presentan varias oportunidades, pero también implican riesgos significativos que deben ser considerados y gestionados cuidadosamente. Uno de los principales riesgos en la inversión en tecnología de salud y bienestar es la rápida evolución tecnológica. Las tecnologías avanzan rápidamente, lo que puede hacer que las inversiones actuales queden obsoletas en poco tiempo. Para mitigar este riesgo, es esencial invertir en empresas que demuestren una capacidad continua de innovación y adaptación tecnológica. Además, las nuevas tecnologías de salud pueden enfrentar regulaciones estrictas y prolongadas aprobaciones gubernamentales, por lo que evaluar la capacidad de las empresas para cumplir con estas regulaciones y su historial de obtener aprobaciones es crucial.

En el ámbito de la educación y concienciación, los cambios en las políticas públicas pueden afectar la financiación y el apoyo a los programas educativos. Diversificar inversiones en diferentes regiones y programas que cuenten con apoyo tanto público como privado puede ayudar a mitigar este riesgo. Además, la eficacia de las campañas de concienciación puede verse afectada por la resistencia cultural o la falta de interés del público, por lo que invertir en campañas basadas en datos y que hayan demostrado éxito en estudios piloto es una estrategia prudente.

El sector de la alimentación saludable también enfrenta riesgos significativos. Las fluctuaciones en el costo de las materias primas pueden afectar la rentabilidad de las empresas que producen alimentos saludables. Invertir en empresas con estrategias de abastecimiento diversificadas y sostenibles puede ayudar a manejar este riesgo. Además, las preferencias de los consumidores pueden cambiar, afectando la demanda de productos saludables. Las empresas con capacidad de adaptación rápida a las tendencias del mercado y diversificación de productos estarán mejor posicionadas para mitigar este riesgo.

Las inversiones en políticas y regulaciones también presentan riesgos. Los cambios en las políticas y regulaciones pueden impactar negativamente a las empresas que no se adapten rápidamente. Invertir en empresas con equipos legales y de cumplimiento sólidos y con un historial de adaptación a cambios regulatorios es una medida prudente. Además, los impuestos adicionales sobre ciertos alimentos o las restricciones en publicidad pueden afectar las ventas, por lo que apoyar a empresas que promuevan productos saludables y cumplan con las regulaciones puede ser una estrategia efectiva.

La investigación y desarrollo (I+D) en este sector también conlleva riesgos. La inversión en I+D puede no siempre resultar en productos exitosos o aprobados. Diversificar inversiones en empresas con un historial de éxito en innovación y una amplia cartera de proyectos puede mitigar este riesgo. Además, los costos elevados de I+D pueden no ser recuperados si los productos no llegan al mercado. Evaluar la solidez financiera de las empresas y su capacidad para sostener inversiones a largo plazo es crucial para manejar este riesgo.

Finalmente, la creación de infraestructuras y entornos saludables requiere inversiones significativas y puede enfrentar retrasos y sobrecostos. Invertir en empresas con experiencia comprobada en la gestión de proyectos de infraestructura y con recursos financieros robustos es esencial. Además, la falta de aceptación o resistencia por parte de la comunidad puede limitar el éxito de estos proyectos. Involucrar a las comunidades en el diseño y ejecución de proyectos puede asegurar su aceptación y éxito.

En conclusión, aunque las inversiones en el mercado de la obesidad y la diabetes presentan riesgos diversos, una evaluación cuidadosa y estrategias de mitigación adecuadas pueden ayudar a gestionar estos riesgos efectivamente. Invertir en empresas con capacidad de innovación, adaptabilidad a cambios regulatorios y una sólida gestión financiera es clave para minimizar estos riesgos y maximizar las oportunidades de éxito en este mercado en crecimiento.

5. Áreas de inversión clave:

4.1 Tecnología de Salud y Bienestar

Situación Actual:

La tecnología de salud y bienestar está experimentando un crecimiento significativo con el desarrollo de dispositivos portátiles, aplicaciones de salud móviles y plataformas digitales que ayudan a monitorear y gestionar la salud personal. Estos dispositivos pueden medir indicadores clave como la glucosa en sangre, la presión arterial, la actividad física y los patrones de sueño, lo que permite una mejor gestión de la obesidad y la diabetes.

Previsiones:

Se espera que el mercado de la tecnología de salud y bienestar continúe creciendo a medida que más personas adopten estas tecnologías para gestionar su salud. La integración de la inteligencia artificial y el análisis de datos en estos dispositivos mejorará aún más su eficacia y popularidad.

Empresas Destacadas:

- Apple Inc.: Con su Apple Watch y HealthKit.
- Fitbit (ahora parte de Google): Dispositivos portátiles centrados en la salud.
- Dexcom: Tecnología de monitoreo continuo de glucosa.

4.2 Educación y Concienciación

Situación Actual:

Las iniciativas de educación y concienciación son esenciales para combatir la obesidad y la diabetes. Programas educativos y campañas de concienciación ayudan a las personas a comprender los riesgos asociados con estas condiciones y las medidas preventivas que pueden tomar.

Previsiones:

A medida que los gobiernos y organizaciones de salud incrementan sus esfuerzos para reducir la prevalencia de la obesidad y la diabetes, la demanda de programas educativos y de concienciación continuará creciendo.

Empresas Destacadas:

- American Diabetes Association (ADA): Proporciona recursos educativos y programas de concienciación.
- Weight Watchers International: Ofrece programas de pérdida de peso y gestión de la salud.

4.3 Alimentación Saludable

Situación Actual:

La demanda de alimentos saludables está en aumento a medida que los consumidores se vuelven más conscientes de la relación entre la dieta y la salud. Empresas que producen alimentos bajos en azúcar, grasas saturadas y calorías están bien posicionadas en este mercado.

Previsiones:

Se espera que el mercado de alimentos saludables crezca significativamente en los próximos años. Las tendencias hacia alimentos orgánicos, veganos y sin gluten también impulsarán este crecimiento.

Empresas Destacadas:

- Hain Celestial Group: Productor de alimentos naturales y orgánicos, incluyendo marcas como Celestial Seasonings y Terra Chips.
- Sprouts Farmers Market: Cadena de supermercados que ofrece productos naturales y orgánicos.
- Beyond Meat: Productos de carne vegetal.

4.4 Políticas y Regulaciones

Situación Actual:

Los gobiernos están implementando políticas y regulaciones para combatir la obesidad y la diabetes, tales como impuestos sobre bebidas azucaradas, etiquetado nutricional obligatorio y restricciones en la publicidad de alimentos no saludables.

Previsiones:

Las regulaciones continuarán evolucionando a medida que los gobiernos busquen nuevas formas de reducir la prevalencia de estas condiciones. Las empresas que se adapten rápidamente a estos cambios regulatorios tendrán una ventaja competitiva.

Empresas Destacadas:

- PepsiCo: Adaptando sus productos a regulaciones más estrictas.
- Coca-Cola: Diversificación hacia opciones más saludables.

4.5 Investigación y Desarrollo

Situación Actual:

La inversión en investigación y desarrollo (I+D) es crucial para el desarrollo de nuevos tratamientos y tecnologías para la obesidad y la diabetes. Las empresas farmacéuticas y biotecnológicas están en la vanguardia de estas innovaciones.

Previsiones:

Se espera un aumento en la inversión en I+D, especialmente en áreas como la terapia génica, los medicamentos personalizados y las tecnologías de monitoreo avanzadas.

Empresas Destacadas:

- Novo Nordisk: Líder en tratamientos para la diabetes.
- Eli Lilly: Innovaciones en terapias para la obesidad y la diabetes.
- Amgen: Investigación en biotecnología para enfermedades metabólicas.

4.6 Infraestructura y Entornos Saludables

Situación Actual:

La creación de infraestructuras y entornos que fomenten estilos de vida saludables es esencial para la prevención de la obesidad y la diabetes. Esto incluye la planificación urbana para la actividad física, el acceso a alimentos saludables y la disponibilidad de instalaciones de salud.

Previsiones:

Con un enfoque creciente en la salud pública, las inversiones en infraestructuras saludables aumentarán, ofreciendo oportunidades para empresas de construcción, urbanismo y tecnología de la salud.

Empresas Destacadas:

- UnitedHealth Group: Proyectos de infraestructura de salud.
- HCA Healthcare: Gestión de instalaciones de salud.

6. Empresas del Sector para Analizar

En este informe nos centraremos en las empresas de los sectores comentados que consideramos que pueden atraer a una mejor rentabilidad.

Novo Nordisk

Novo Nordisk, una empresa global de atención sanitaria fundada en 1923 especializada en el tratamiento de diabetes, obesidad, trastornos de la coagulación y del crecimiento. Con sede en Dinamarca y aproximadamente 66.000 empleados en 80 países, Novo Nordisk ha demostrado un sólido desempeño financiero en los últimos años, impulsado por su innovación continua y expansión estratégica en mercados emergentes y nuevos segmentos terapéuticos. Este análisis proporciona una visión detallada de los aspectos financieros, operativos y estratégicos de la empresa, así como de su entorno competitivo y las noticias recientes que podrían influir en su rendimiento futuro.

Desde 2020, los ingresos de Novo Nordisk han mostrado un crecimiento constante, pasando de 140,8 mil millones de DKK (20,6 mil millones de USD) en 2020 a 177,0 mil millones de DKK (25,9 mil millones de USD) en 2023, y alcanzando 48,5 mil millones de DKK (7,1 mil millones de USD) en el primer trimestre de 2024. Este crecimiento promedio anual del 7.9% ha sido impulsado principalmente por el éxito de sus productos GLP-1 como Ozempic y Wegovy, utilizados en el tratamiento de la diabetes y la obesidad, y su expansión en mercados emergentes. Paralelamente, el beneficio operativo ha mostrado un crecimiento robusto, aumentando de 54,8 mil millones de DKK (8,0 mil millones de USD) en 2020 a 78,0 mil millones de DKK (11,4 mil millones de USD) en 2023, con 21,0 mil millones de DKK (3,1 mil millones de USD) en el primer trimestre de 2024, reflejando un incremento promedio anual del 12.3%. Este crecimiento se debe a la optimización de costos, mejoras en la eficiencia operativa y un aumento en las ventas de productos de alto margen.

El beneficio neto también ha experimentado un crecimiento constante, subiendo de 42,1 mil millones de DKK (6,1 mil millones de USD) en 2020 a 59,0 mil millones de DKK (8,6 mil millones de USD) en 2023, y alcanzando 16,0 mil millones de DKK (2,3 mil millones de USD) en el primer trimestre de 2024, con un incremento promedio anual del 11.3%, reflejando una sólida rentabilidad y una efectiva gestión financiera. El beneficio por acción (EPS) ha aumentado significativamente, pasando de 18,2 DKK (2,66 USD) en 2020 a 25,5 DKK (3,73 USD) en 2023 y a 7,1 DKK (1,04 USD) en el primer trimestre de 2024, indicando una mayor rentabilidad para los accionistas, impulsada por el aumento de beneficios y las recompras de acciones.

El flujo de caja operativo de Novo Nordisk ha sido fuerte, alcanzando 66,0 mil millones de DKK (9,7 mil millones de USD) en 2023 y 17,5 mil millones de DKK (2,6 mil millones de USD) en el primer trimestre de 2024, indicando una robusta generación de efectivo a partir de las operaciones principales. Este flujo de caja permite a Novo Nordisk reinvertir en el negocio, pagar deudas y retornar capital a los accionistas, asegurando así un crecimiento sostenible. Las inversiones significativas en expansión de instalaciones y adquisiciones tecnológicas se reflejan en un flujo de caja de inversión negativo de -10,5 mil millones de DKK (-1,6 mil millones de USD) en 2023 y -2,8 mil millones de DKK (-411,8 millones de USD) en el primer trimestre de 2024, mostrando el compromiso de la empresa con el crecimiento a largo plazo y la innovación continua. Aunque el flujo de caja de inversión es negativo, estas inversiones son esenciales para mantener la competitividad y la capacidad de innovación de Novo Nordisk. El flujo de caja de financiamiento negativo, de -32,0 mil millones de DKK (-4,7 mil millones de USD) en 2023 y -8,0 mil millones de DKK (-1,2 mil millones de USD) en el primer trimestre de 2024, se debe a la

recompra de acciones y el pago de dividendos, mostrando el compromiso de la empresa con la distribución de valor a los accionistas. Este enfoque balancea la reinversión en el negocio con la recompensa a los inversores, manteniendo así la confianza del mercado. El flujo de caja libre positivo, de 23,5 mil millones de DKK (3,5 mil millones de USD) en 2023 y 6,7 mil millones de DKK (986,7 millones de USD) en el primer trimestre de 2024, refuerza la capacidad de la empresa para financiar su crecimiento y devolver efectivo a los accionistas, destacando su fuerte posición financiera.

Novo Nordisk mantiene una posición de deuda manejable con una deuda total de 30,0 mil millones de DKK (4,4 mil millones de USD) en 2023 y 31,0 mil millones de DKK (4,6 mil millones de USD) en el primer trimestre de 2024, y una relación deuda/EBITDA de 0,38 en 2023 y 0,37 en el primer trimestre de 2024. La caja y equivalentes se encuentran en niveles saludables, con 14.0 mil millones de DKK (2,1 mil millones de USD) en 2023 y 15,0 mil millones de DKK (2,2 mil millones de USD) en el primer trimestre de 2024, proporcionando flexibilidad financiera para futuras inversiones y operaciones, asegurando así la estabilidad a largo plazo de la empresa.

Las ratios financieras de Novo Nordisk son impresionantes. Las ratios de rentabilidad muestran un margen de beneficio operativo del 44% en 2023 y del 43% en el primer trimestre de 2024, y un margen neto del 33% en ambos periodos, lo que refleja una alta eficiencia operativa y rentabilidad. Las ratios de liquidez, con una ratio de liquidez corriente de 1,2 en 2023 y 1,25 en el primer trimestre de 2024, y una ratio de prueba ácida de 1,0 en 2023 y 1,05 en el primer trimestre de 2024, muestran que Novo Nordisk tiene suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo, proporcionando seguridad financiera y capacidad para afrontar imprevistos. Las ratios de solvencia, con una ratio deuda/patrimonio de 0,45 en 2023 y 0,44 en el primer trimestre de 2024, y una ratio de cobertura de intereses de 25 en 2023 y 26 en el primer trimestre de 2024, indican una fuerte capacidad para cubrir sus obligaciones de deuda con sus ganancias operativas, destacando una gestión financiera sólida y un bajo riesgo financiero.

En términos de desarrollos recientes, Novo Nordisk adquirió Cardior, una biotecnológica especializada en medicamentos genéticos para enfermedades del corazón, como parte de una estrategia más amplia para diversificarse más allá de sus mercados tradicionales de diabetes y obesidad. Esta adquisición refuerza la posición de Novo Nordisk en el mercado cardiovascular, abriendo nuevas oportunidades de crecimiento y desarrollo de productos innovadores. Además, la empresa logró resultados positivos en el ensayo clínico FRONTIER 2 con Mim8, un anticuerpo biespecífico de última generación para la profilaxis de la hemofilia A, mostrando una reducción significativa de episodios hemorrágicos tratados y un perfil de seguridad bien tolerado, subrayando el compromiso de Novo Nordisk con la innovación y el desarrollo de tratamientos de última generación. La empresa también está invirtiendo significativamente en la expansión de sus instalaciones de producción, como se evidencia en la ampliación de su planta en Carolina del Norte, EE.UU., para aumentar la capacidad de producción de productos biofarmacéuticos, crucial para satisfacer la creciente demanda global y reforzar la capacidad de suministro de la empresa. Además, Novo Nordisk ha tomado medidas significativas para mejorar el acceso a la atención reduciendo los precios de lista de varios productos de insulina en los EE.UU. hasta en un 75%, abordando así la asequibilidad de los medicamentos para la diabetes y subrayando su compromiso con la accesibilidad y la sostenibilidad.

Comparando con la competencia, como Eli Lilly and Company, Novo Nordisk presenta un margen operativo superior y un sólido crecimiento en ingresos. Eli Lilly reportó ingresos de \$28,5 mil millones en 2023 con un crecimiento del 15%, un beneficio operativo de \$8,4 mil millones y un margen operativo del 29,5%, mientras que Novo Nordisk reportó un margen

operativo del 44% en 2023. Esto refleja una alta eficiencia operativa y una fuerte posición competitiva de Novo Nordisk en el mercado, impulsada por su innovación y expansión estratégica.

En conclusión, Novo Nordisk ha demostrado un desempeño financiero robusto y sostenido en los últimos años, con un crecimiento constante en ingresos y beneficios, una fuerte generación de flujo de caja y ratios financieros saludables. La empresa ha mostrado un firme compromiso con la innovación y la expansión estratégica en nuevos mercados y áreas terapéuticas, como se evidencia en sus recientes adquisiciones y desarrollos clínicos. Las noticias recientes, como la adquisición de Cardior y los avances en tratamientos para la hemofilia, indican una estrategia clara para diversificarse y fortalecer su posición en el mercado. Además, las iniciativas para reducir el precio de la insulina y expandir la capacidad de producción subrayan su compromiso con la accesibilidad y la sostenibilidad. En comparación con sus competidores, Novo Nordisk se destaca por sus márgenes operativos y su capacidad para generar valor a largo plazo para los accionistas. Estas características, junto con su sólida posición financiera y su enfoque en la innovación, hacen que Novo Nordisk sea una opción de inversión atractiva en el sector farmacéutico.

Eli Lilly:

Eli Lilly and Company, con sede en Indianápolis, EE.UU., es una de las principales empresas en el sector farmacéutico global. La empresa ha mostrado un desempeño financiero robusto y una fuerte capacidad de innovación en los últimos años. Desde 2020, los ingresos de Eli Lilly han crecido consistentemente, pasando de \$24,5 mil millones en 2020 a \$31,9 mil millones en 2023, con un notable incremento del 26% en el primer trimestre de 2024 respecto al mismo período del año anterior. Este crecimiento ha sido impulsado por la fuerte demanda de sus medicamentos para la diabetes y la obesidad, como Mounjaro y el recientemente aprobado Zepbound. En términos de beneficio operativo, Eli Lilly reportó \$8,4 mil millones en 2023, con un beneficio neto de \$7,1 mil millones. En el primer trimestre de 2024, el beneficio neto aumentó un 59%, alcanzando \$2,34 mil millones, lo que destaca la efectividad de su gestión operativa y la demanda sostenida de sus productos estrella.

El beneficio por acción (EPS) también ha mostrado un incremento significativo, pasando de \$7,91 en 2023 a \$2,58 en el primer trimestre de 2024, lo que refleja una mayor rentabilidad para los accionistas. La empresa muestra una sólida generación de flujo de caja operativo, con \$9,5 mil millones en 2023 y \$2,9 mil millones en el primer trimestre de 2024, permitiendo reinvertir en el negocio, pagar deudas y retornar capital a los accionistas. Las inversiones significativas en expansión de instalaciones y adquisiciones tecnológicas son esenciales para mantener la competitividad y capacidad de innovación de Eli Lilly. Aunque el flujo de caja de inversión fue negativo, con -\$5,0 mil millones en 2023 y -\$1,2 mil millones en el primer trimestre de 2024, estas inversiones son necesarias para el crecimiento a largo plazo.

La deuda total de Eli Lilly se mantuvo manejable, con \$15,0 mil millones en 2023 y \$15,5 mil millones en el primer trimestre de 2024, y una relación deuda/EBITDA saludable de 1,78 en 2023 y 1,75 en el primer trimestre de 2024. Las ratios de rentabilidad muestran un margen operativo del 26% en 2023 y del 27% en el primer trimestre de 2024, y un margen neto del 22% y 23%, respectivamente. Estas ratios reflejan una alta eficiencia operativa y rentabilidad, aunque son ligeramente inferiores a los de Novo Nordisk, que presenta márgenes más altos. Las ratios de liquidez adecuadas, con un ratio de liquidez corriente de 1,5 en 2023 y 1,6 en el primer trimestre de 2024, y un ratio de prueba ácida de 1,2 y 1,3, muestran que Eli Lilly tiene

suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo, proporcionando seguridad financiera.

En términos de noticias y desarrollos recientes, Eli Lilly lanzó Zepbound, un nuevo medicamento para el control crónico del peso, aprobado por la FDA en noviembre de 2023. Este medicamento, basado en tirzepatida, ha demostrado una eficacia significativa en la pérdida de peso y ha entrado en el pujante mercado de tratamientos contra la obesidad, impulsando significativamente las ventas y contribuyendo al crecimiento de los ingresos en 2024 y más allá. Además, Eli Lilly aumentó su inversión en manufactura a \$9 mil millones en su nuevo sitio en Indiana para aumentar la producción de ingredientes farmacéuticos activos (API) para tirzepatida y otros medicamentos en desarrollo. Esta inversión es parte de un compromiso más amplio de más de \$18 mil millones desde 2020 para construir, mejorar y adquirir instalaciones en EE.UU. y Europa, lo que reforzará la capacidad de suministro y la expansión global. En el primer trimestre de 2024, Eli Lilly reportó un aumento del 26% en los ingresos, alcanzando \$8,77 mil millones, y un beneficio neto de \$2,34 mil millones, un incremento del 59% respecto al mismo período del año anterior.

Comparando con Novo Nordisk, Eli Lilly tiene una valoración de mercado más alta, reflejada en su ratio P/E más alto. Mientras Novo Nordisk presenta márgenes operativos superiores, Eli Lilly destaca por su diversificación de productos y fuerte pipeline de innovaciones. La reciente aprobación de Zepbound y la expansión de la capacidad de producción posicionan a Eli Lilly favorablemente en el mercado. En conclusión, Eli Lilly muestra un sólido desempeño financiero, una capacidad continua de innovación y una gestión financiera prudente. La reciente aprobación de Zepbound y las significativas inversiones en capacidad de producción refuerzan su posición en el mercado. Aunque presenta un grado de riesgo ligeramente mayor que Novo Nordisk debido a su alta valoración de mercado, Eli Lilly sigue siendo una opción atractiva para los inversores que buscan diversificación y crecimiento en el sector farmacéutico. Comparando con Novo Nordisk, Eli Lilly ofrece un perfil de inversión robusto, aunque los inversores deben estar atentos a las valuaciones del mercado y las tendencias competitivas para tomar decisiones informadas.

Amgen:

Amgen Inc., con sede en Thousand Oaks, California, es una de las principales empresas de biotecnología del mundo. La compañía ha demostrado un sólido desempeño financiero y un fuerte compromiso con la innovación en los últimos años. Desde 2020, los ingresos de Amgen han crecido significativamente, alcanzando \$26,0 mil millones en 2023. En el primer trimestre de 2024, los ingresos aumentaron un 22% año tras año, llegando a \$7,4 mil millones. Este crecimiento fue impulsado por un aumento del 25% en el volumen de productos vendidos, con contribuciones destacadas de medicamentos como Repatha, Tezspire, Evenity, Blincyto y Tavneos. La adquisición de Horizon Therapeutics también agregó \$914 millones en ventas, impulsando aún más los resultados financieros de la empresa.

En términos de rentabilidad, Amgen experimentó una disminución en el ingreso operativo GAAP, de \$1,9 mil millones en el primer trimestre de 2023 a \$1,0 mil millones en el primer trimestre de 2024, debido a pérdidas en inversiones y mayores gastos operativos asociados con la adquisición de Horizon. Sin embargo, los ingresos operativos no GAAP aumentaron de \$2,8 mil millones a \$3,1 mil millones, destacando la capacidad de Amgen para generar ganancias ajustadas a pesar de los costos adicionales.

El flujo de caja libre de la compañía fue de \$0,5 mil millones en el primer trimestre de 2024, frente a \$0,7 mil millones en el mismo período del año anterior. Esta disminución se debió a un depósito fiscal significativo, aunque parcialmente compensado por el momento favorable de los elementos de capital de trabajo.

Amgen también ha avanzado en sus capacidades de producción. La empresa inauguró una nueva instalación de biomanufactura en Ohio, diseñada para aumentar la producción de medicamentos biotecnológicos y mejorar la eficiencia operativa. Esta instalación representa la finalización más rápida en la historia de Amgen, subrayando su compromiso con la expansión de la capacidad de producción y la innovación en manufactura.

En términos de desarrollo de productos, Amgen recibió la aprobación acelerada de la FDA para Imdelltra, una nueva terapia dirigida a la DLL3 para el tratamiento del cáncer de pulmón de células pequeñas en etapa extensa. Este avance destaca el enfoque de Amgen en abordar necesidades médicas no satisfechas y ampliar su cartera de terapias innovadoras.

Comparando con Novo Nordisk y Eli Lilly, Amgen muestra un sólido desempeño financiero y una fuerte posición en el mercado de biotecnología, especialmente en áreas de alta necesidad médica como el cáncer y las enfermedades autoinmunes. Sin embargo, la compañía enfrenta desafíos relacionados con la integración de adquisiciones recientes y la gestión de costos operativos más altos.

UnitedHealth Group:

UnitedHealth Group, con sede en Minnetonka, Minnesota, es una de las principales empresas de salud y bienestar del mundo. La compañía opera a través de dos segmentos principales: UnitedHealthcare, que ofrece beneficios de salud, y Optum, que proporciona servicios de salud basados en tecnología y datos. En 2023, UnitedHealth Group reportó ingresos de \$371,6 mil millones, un crecimiento del 15% en comparación con el año anterior. Las ganancias operativas también crecieron un 14%, reflejando un desempeño sólido en todas sus divisiones, especialmente en Optum y UnitedHealthcare. Los flujos de caja operativos alcanzaron \$29,1 mil millones, o 1,3 veces el ingreso neto, lo que subraya la capacidad de la empresa para generar efectivo a partir de sus operaciones. En el primer trimestre de 2024, los ingresos crecieron a \$99,8 mil millones, un aumento de casi \$8 mil millones en comparación con el año anterior, a pesar del impacto significativo de un ciberataque a Change Healthcare, que afectó las operaciones y provocó un impacto negativo de \$0,74 por acción en las ganancias.

A pesar de este incidente, UnitedHealth Group ha avanzado en la restauración de servicios y en proporcionar apoyo financiero a los proveedores de atención médica afectados, otorgando más de \$6 mil millones en anticipos y préstamos sin intereses. La empresa también mantiene un enfoque sólido en la sostenibilidad y la mejora de los sistemas de salud, como se refleja en su Informe de Sostenibilidad de 2023. Este informe destaca los esfuerzos de la empresa para reducir su huella de carbono y promover la atención proactiva y basada en el valor, además de inversiones significativas en viviendas asequibles y programas de becas para diversificar la fuerza laboral en el sector de la salud. UnitedHealth Group también se ha centrado en ofrecer una experiencia de consumidor de primer nivel, con opciones innovadoras de beneficios como Surest, que no tiene deducibles ni coseguros, y facilita la comparación de proveedores y servicios de salud basados en calidad y valor a través de una plataforma digital intuitiva.

Desde 2020, UnitedHealth Group ha mostrado un crecimiento consistente en ingresos, aumentando de \$285 mil millones en 2020 a \$371,6 mil millones en 2023. Este crecimiento del 15% se ha visto impulsado por la expansión continua en los servicios de Optum y UnitedHealthcare, así como por adquisiciones estratégicas que han ampliado su alcance y capacidad de servicio. En el primer trimestre de 2024, los ingresos aumentaron a \$99,8 mil millones, reflejando un crecimiento continuo y sostenido. El flujo de caja operativo alcanzó \$29,1 mil millones en 2023, lo que demuestra la capacidad de UnitedHealth Group para generar efectivo de manera eficiente a partir de sus operaciones. El flujo de caja libre también se mantuvo fuerte, permitiendo a la empresa reinvertir en su infraestructura, pagar deudas y retornar capital a los accionistas a través de dividendos y recompras de acciones. UnitedHealth Group mantiene una posición de deuda manejable, con una relación deuda/EBITDA de 2,0 en 2023. La compañía ha demostrado una gestión prudente de su deuda, equilibrando las inversiones en crecimiento con el mantenimiento de una estructura de capital sólida. La capacidad de la empresa para generar flujo de caja operativo robusto le permite manejar su deuda de manera efectiva y continuar invirtiendo en iniciativas estratégicas.

UnitedHealth Group ha centrado sus esfuerzos en la innovación y la mejora de la experiencia del consumidor en el sector de la salud. A través de Optum, la compañía ha desarrollado soluciones tecnológicas avanzadas que permiten una atención médica más eficiente y efectiva. Optum Insights utiliza análisis de datos para mejorar los resultados de salud y reducir costos, mientras que OptumRx proporciona servicios de farmacia integrados que mejoran la gestión de medicamentos y el acceso a terapias. En su Informe de Sostenibilidad de 2023, UnitedHealth Group destacó su compromiso con la reducción de su huella de carbono y la promoción de prácticas sostenibles en todo el sistema de salud. La empresa ha invertido más de \$1 mil millones en viviendas asequibles desde 2011, creando 25.000 hogares para personas y familias que enfrentan inseguridad habitacional. Además, la United Health Foundation ha comprometido \$100 millones durante 10 años para construir una fuerza laboral diversa en el sector de la salud, proporcionando becas y apoyo a 10.000 clínicos actuales y futuros.

Comparando con competidores como Novo Nordisk y Eli Lilly, UnitedHealth Group presenta un perfil de crecimiento sólido y diversificado, con un fuerte enfoque en la innovación y la sostenibilidad. Mientras que Novo Nordisk y Eli Lilly se centran principalmente en el desarrollo y comercialización de medicamentos, UnitedHealth Group opera en un espectro más amplio de servicios de salud, incluyendo beneficios de salud, servicios de farmacia y análisis de datos. Esto le permite a la empresa aprovechar múltiples fuentes de ingresos y mitigar riesgos asociados con la dependencia de productos específicos. En comparación con Amgen, UnitedHealth Group muestra una mayor diversificación en sus fuentes de ingresos y una capacidad robusta para generar flujo de caja operativo. Aunque Amgen se destaca por su innovación en biotecnología y desarrollo de terapias avanzadas, UnitedHealth Group combina servicios de salud integrales con capacidades tecnológicas avanzadas, lo que le proporciona una ventaja competitiva significativa en el mercado.

HCA Healthcare:

HCA Healthcare, con sede en Nashville, Tennessee, es una de las principales empresas de atención médica en Estados Unidos, operando 188 hospitales y aproximadamente 2.400 sitios de atención ambulatoria, incluyendo centros de cirugía, salas de emergencia independientes, centros de atención urgente y clínicas médicas en 20 estados y el Reino Unido. En 2023, HCA Healthcare reportó ingresos de \$69,4 mil millones, reflejando un crecimiento robusto en comparación con los años anteriores. Durante el primer trimestre de 2024, los ingresos alcanzaron \$17,34 mil millones, un aumento del 11,2% respecto al mismo periodo del año anterior, superando las expectativas de los analistas. Este crecimiento fue impulsado por un aumento del 6,2% en las admisiones en las mismas instalaciones y un incremento del 7,2% en las visitas a las salas de emergencia de las mismas instalaciones.

En términos de rentabilidad, HCA Healthcare reportó un ingreso neto atribuible de \$1,591 mil millones en el primer trimestre de 2024, con un beneficio por acción (EPS) de \$5,36, superando las expectativas de \$5,01 por acción. El EBITDA ajustado del primer trimestre de 2024 fue de \$3,353 mil millones, lo que destaca la capacidad de HCA para mantener márgenes operativos sólidos a pesar de los desafíos económicos y operativos.

El flujo de caja operativo en el primer trimestre de 2024 fue de \$2,469 mil millones, comparado con \$1,803 mil millones en el mismo periodo del año anterior. Esta mejora significativa en el flujo de caja operativo refleja una gestión eficaz de los recursos y una mayor eficiencia operativa. Las inversiones en capital durante el primer trimestre de 2024 totalizaron \$1,118 mil millones, excluyendo adquisiciones, lo que subraya el compromiso de HCA con la expansión y mejora de sus instalaciones y servicios. Al 31 de marzo de 2024, HCA Healthcare tenía \$1,284 mil millones en efectivo y equivalentes de efectivo, con una deuda total de \$40.191 mil millones. La compañía también tenía \$7,987 mil millones de disponibilidad bajo sus facilidades de crédito, lo que proporciona una sólida base financiera para futuras inversiones y operaciones.

Además de su fuerte desempeño financiero, HCA Healthcare ha demostrado un compromiso continuo con la responsabilidad social y la sostenibilidad. En su Informe de Impacto Anual de 2024, la empresa destacó sus esfuerzos para mejorar la calidad de la atención y aumentar el acceso a servicios de salud en las comunidades que sirve. Esto incluye iniciativas para reducir las emisiones de carbono y promover prácticas sostenibles en sus operaciones. HCA también ha invertido significativamente en programas de educación y desarrollo de la fuerza laboral, proporcionando becas y oportunidades de capacitación para profesionales de la salud.

Comparando con competidores como UnitedHealth Group, Novo Nordisk y Eli Lilly, HCA Healthcare muestra un perfil financiero sólido y una capacidad continua para adaptarse y crecer en el competitivo sector de la atención médica. Mientras que UnitedHealth Group se enfoca en una amplia gama de servicios de salud y seguros, HCA Healthcare se especializa en la prestación de servicios hospitalarios y ambulatorios, lo que le permite centrarse en la calidad y la eficiencia de la atención directa al paciente. En comparación con Novo Nordisk y Eli Lilly, que están más centrados en la producción y comercialización de medicamentos, HCA Healthcare se distingue por su enfoque integral en la prestación de servicios de salud.

Johnson & Johnson:

Johnson & Johnson, con sede en New Brunswick, Nueva Jersey, es una de las mayores y más diversificadas empresas de salud y bienestar del mundo. La compañía opera a través de tres segmentos principales: Productos Farmacéuticos, Dispositivos Médicos y Productos de Consumo. Este análisis se basa en los últimos informes financieros, noticias relevantes y una comparación con competidores en el sector.

En 2023, Johnson & Johnson reportó ingresos de \$94,9 mil millones, lo que representa un crecimiento del 5% en comparación con el año anterior. Este crecimiento fue impulsado principalmente por el rendimiento sólido del segmento de Productos Farmacéuticos, que generó \$52,6 mil millones en ingresos, representando el 55% del total de la compañía. Los productos líderes como Stelara, Darzalex y Tremfya contribuyeron significativamente a estos resultados. El segmento de Dispositivos Médicos reportó ingresos de \$27,4 mil millones, un aumento del 4,1%, impulsado por la recuperación de procedimientos electivos post-COVID-19 y la innovación en productos. Por último, el segmento de Productos de Consumo reportó ingresos de \$14,9 mil millones, un incremento del 2,8%, con una fuerte demanda en productos de salud para el consumidor y cuidado de la piel.

En el primer trimestre de 2024, Johnson & Johnson reportó ingresos de \$25,1 mil millones, un crecimiento del 4,5% en comparación con el primer trimestre del año anterior. El beneficio neto para el trimestre fue de \$6,2 mil millones, con un beneficio por acción (EPS) de \$2,35, superando las expectativas de los analistas. El EBITDA ajustado para el primer trimestre de 2024 fue de \$8,9 mil millones, destacando la capacidad de la empresa para mantener márgenes operativos sólidos.

El flujo de caja operativo en 2023 fue de \$23,5 mil millones, lo que demuestra la capacidad de Johnson & Johnson para generar efectivo de manera eficiente a partir de sus operaciones. La empresa invirtió \$14,2 mil millones en investigación y desarrollo (I+D), subrayando su compromiso con la innovación y el desarrollo de nuevos productos. Las inversiones de capital durante el año totalizaron \$4,8 mil millones, enfocadas en la expansión de capacidades de producción y mejoras en infraestructura tecnológica. Al 31 de marzo de 2024, Johnson & Johnson tenía \$17,2 mil millones en efectivo y equivalentes de efectivo, con una deuda total de \$36,8 mil millones. La relación deuda/EBITDA se mantiene en 1,5, lo que refleja una gestión prudente de la deuda.

Además de su sólido desempeño financiero, Johnson & Johnson ha demostrado un fuerte compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad social. La empresa ha implementado iniciativas para reducir su huella de carbono y promover prácticas sostenibles en sus operaciones globales. En 2023, Johnson & Johnson anunció su objetivo de alcanzar la neutralidad en carbono para 2030. También ha invertido significativamente en programas de salud global y educación, proporcionando apoyo financiero y recursos a comunidades desfavorecidas.

Comparando con competidores como UnitedHealth Group, Novo Nordisk, Eli Lilly y HCA Healthcare, Johnson & Johnson presenta un perfil financiero sólido y diversificado. Mientras que UnitedHealth Group se enfoca en una amplia gama de servicios de salud y seguros, y HCA Healthcare en la prestación de servicios hospitalarios, Johnson & Johnson combina productos farmacéuticos, dispositivos médicos y productos de consumo, lo que le permite aprovechar múltiples fuentes de ingresos y mitigar riesgos asociados con la dependencia de productos específicos. En comparación con Novo Nordisk y Eli Lilly, que están más centrados en la

producción y comercialización de medicamentos, Johnson & Johnson se distingue por su enfoque integral y diversificado en el sector de la salud.

McKesson Corporation:

McKesson Corporation, con sede en Irving, Texas, es una de las principales empresas de distribución farmacéutica y servicios de atención médica del mundo. Fundada en 1833, McKesson ha crecido significativamente a lo largo de los años, convirtiéndose en un jugador crucial en la industria de la salud global. La empresa se dedica a la distribución de medicamentos, la gestión de farmacias y la provisión de soluciones tecnológicas para mejorar la eficiencia y la eficacia en la atención médica. Este análisis se basa en los últimos informes financieros, noticias relevantes y una comparación con competidores en el sector.

En 2023, McKesson reportó ingresos anuales de \$309,0 mil millones, lo que representa un aumento del 12% en comparación con el año anterior. Este crecimiento fue impulsado por el aumento en los volúmenes de prescripciones, especialmente de productos especializados y medicamentos genéricos, así como por el sólido desempeño de sus segmentos de soluciones tecnológicas y de distribución farmacéutica. Durante el primer trimestre del año fiscal 2024, McKesson continuó mostrando un sólido desempeño financiero. Los ingresos aumentaron un 18% hasta alcanzar los \$67,2 mil millones, impulsados por mayores volúmenes de prescripción y una mayor contribución de clientes nacionales minoristas y productos especializados. El beneficio operativo ajustado del segmento de soluciones tecnológicas aumentó un 35%, destacando la creciente demanda de soluciones de acceso y autorización previa para medicamentos. A pesar de un aumento en los impuestos, la empresa logró un crecimiento en el segmento de productos farmacéuticos en EE.UU. y mantuvo un rendimiento sólido en su programa de genéricos. En el cuarto trimestre del año fiscal 2024, McKesson reportó ingresos de \$76,4 mil millones, un aumento del 11%, con ganancias ajustadas por acción de \$6,18.

El beneficio neto atribuible a los accionistas fue de \$2,8 mil millones en 2023, lo que representa un incremento significativo respecto al año anterior. En el primer trimestre de 2024, el beneficio neto ajustado fue de \$1,2 mil millones, superando las expectativas del mercado. Estos resultados reflejan la eficiencia operativa de la empresa y su capacidad para generar beneficios en un entorno competitivo. El EPS ajustado para el año fiscal 2023 fue de \$16,78, mientras que en el primer trimestre de 2024 fue de \$4,85, superando las estimaciones de los analistas.

McKesson reportó un flujo de caja libre negativo de \$1,2 mil millones debido a mayores inversiones en capital y el uso de efectivo en operaciones. Sin embargo, en todo el año fiscal, McKesson generó \$4,3 mil millones en flujo de caja operativo y devolvió \$3,3 mil millones a los accionistas mediante recompra de acciones y pagos de dividendos, subrayando su enfoque en la creación de valor para los accionistas. Al 31 de marzo de 2024, McKesson tenía \$2,0 mil millones en efectivo y equivalentes de efectivo, con una deuda total de \$8,1 mil millones. La relación deuda/EBITDA se mantuvo en 1,5, lo que refleja una gestión prudente de la deuda.

McKesson ha demostrado un compromiso continuo con la innovación y la sostenibilidad. En su último informe de impacto, la empresa destacó sus esfuerzos para mejorar los resultados de salud mediante asociaciones estratégicas y el uso de tecnologías avanzadas. Un ejemplo de esto es su colaboración con AstraZeneca en el Instituto de Investigación Sarah Cannon para mejorar la entrega de ensayos clínicos en oncología. Además, McKesson ha lanzado iniciativas

para abordar la equidad en salud en comunidades desatendidas, como el piloto en Avondale, Ohio, que busca mejorar el acceso a servicios farmacéuticos esenciales. McKesson ha implementado varias iniciativas para reducir su huella de carbono y promover prácticas sostenibles en sus operaciones globales. La empresa se ha comprometido a alcanzar la neutralidad en carbono para 2030. Además, ha invertido significativamente en programas de salud global y educación, proporcionando apoyo financiero y recursos a comunidades desfavorecidas. Estos esfuerzos incluyen el aumento del acceso a medicamentos asequibles y la promoción de la equidad en salud, reflejando su compromiso con la responsabilidad social corporativa.

Comparando con competidores como UnitedHealth Group, Novo Nordisk y Eli Lilly, McKesson muestra un perfil financiero sólido y diversificado, con una fuerte presencia en la distribución farmacéutica y soluciones tecnológicas. Mientras que UnitedHealth Group se enfoca en servicios de salud y seguros, y Novo Nordisk y Eli Lilly están más centrados en la producción y comercialización de medicamentos, McKesson se distingue por su capacidad para integrar servicios de distribución y tecnología en el sector de la salud. Esta diversificación le permite a la empresa mitigar riesgos y aprovechar múltiples fuentes de ingresos. En comparación con Amgen, McKesson muestra una mayor diversificación en sus fuentes de ingresos y una capacidad robusta para generar flujo de caja operativo. Aunque Amgen se destaca por su innovación en biotecnología y desarrollo de terapias avanzadas, McKesson combina servicios de distribución farmacéutica con capacidades tecnológicas avanzadas, lo que le proporciona una ventaja competitiva significativa en el mercado. La diversificación de McKesson le permite mitigar riesgos asociados con la dependencia de productos específicos y aprovechar oportunidades de crecimiento en múltiples áreas del sector de la salud.

McKesson ha continuado su estrategia de expansión a través de adquisiciones y alianzas estratégicas. La adquisición de RxCrossroads y la alianza con Walgreens Boots Alliance son ejemplos clave de cómo la empresa está ampliando su alcance y capacidad de servicio. Estas iniciativas no solo han aumentado la base de clientes de McKesson, sino que también han mejorado su capacidad para ofrecer soluciones integradas de salud a nivel global. Además, la reciente asociación con HCA Healthcare para mejorar la eficiencia de la cadena de suministro y la gestión de medicamentos en hospitales y centros de atención ambulatoria destaca el enfoque de McKesson en crear valor a través de colaboraciones estratégicas. McKesson también ha enfocado sus esfuerzos en la expansión internacional, especialmente en Europa y Canadá. La empresa ha invertido en mejorar su infraestructura de distribución en estos mercados, lo que le permite ofrecer un servicio más eficiente y efectivo a sus clientes globales. Esta expansión es parte de la estrategia de McKesson para diversificar sus fuentes de ingresos y reducir la dependencia del mercado estadounidense, aumentando su presencia en mercados internacionales clave.

La innovación en soluciones tecnológicas sigue siendo un pilar fundamental para el crecimiento de McKesson. La empresa ha desarrollado y lanzado varias plataformas tecnológicas avanzadas, como el sistema de gestión de la cadena de suministro CONNECT, que mejora la visibilidad y el control de los inventarios de medicamentos. Además, McKesson está invirtiendo en tecnologías emergentes como la inteligencia artificial y el análisis de big data para mejorar la toma de decisiones y optimizar las operaciones. Estas innovaciones no solo mejoran la eficiencia operativa, sino que también posicionan a McKesson como un líder en la transformación digital del sector de la salud. McKesson ha lanzado varias iniciativas para abordar la equidad en salud y mejorar el acceso a servicios médicos esenciales en comunidades desatendidas. Uno de los programas más destacados es el piloto en Avondale, Ohio, que busca mejorar el acceso a servicios farmacéuticos y aumentar la disponibilidad de medicamentos esenciales. Este programa ha sido bien recibido y ha demostrado resultados

positivos en términos de mejora de los resultados de salud y la satisfacción del paciente. Estas iniciativas reflejan el compromiso de McKesson con la responsabilidad social corporativa y su enfoque en crear un impacto positivo en las comunidades a las que sirve.

A pesar de su sólido desempeño financiero y estratégico, McKesson enfrenta varios desafíos operativos. La complejidad de la cadena de suministro farmacéutica y las fluctuaciones en la demanda de medicamentos pueden afectar la eficiencia operativa y los márgenes de beneficio. Además, la empresa enfrenta una creciente competencia en el mercado de la distribución farmacéutica, lo que puede ejercer presión sobre los precios y afectar la rentabilidad. McKesson también debe navegar por un entorno regulatorio complejo y cambiante, que puede presentar desafíos adicionales en términos de cumplimiento y costos operativos. A pesar de estos desafíos, McKesson tiene varias oportunidades de crecimiento. La creciente demanda de medicamentos especializados y productos biotecnológicos representa una oportunidad significativa para la empresa. Además, el aumento en la adopción de soluciones tecnológicas en el sector de la salud ofrece oportunidades para McKesson para expandir su oferta de servicios y mejorar la eficiencia operativa. La expansión internacional también representa una oportunidad clave para diversificar las fuentes de ingresos y aumentar la presencia de McKesson en mercados globales. La empresa está bien posicionada para aprovechar estas oportunidades a través de su enfoque en la innovación, la expansión estratégica y la colaboración con socios clave en el sector de la salud.

En conclusión, McKesson Corporation muestra un sólido desempeño financiero, una capacidad continua de expansión e innovación, y un compromiso fuerte con la sostenibilidad y la equidad en salud. A pesar de los desafíos económicos y operativos, la empresa ha demostrado resiliencia y una gestión eficaz, lo que la posiciona favorablemente en el mercado. Comparado con UnitedHealth Group, Novo Nordisk, Eli Lilly y Amgen, McKesson ofrece un perfil de inversión robusto, ideal para inversores que buscan estabilidad y crecimiento en el sector de la distribución farmacéutica y los servicios de salud.

7. Conclusión

Resumen de hallazgos:

El análisis del mercado de obesidad y diabetes ha revelado varios puntos clave. La prevalencia de obesidad y diabetes ha aumentado significativamente, con más del 40% de la población mundial afectada. En los Estados Unidos, el 41.1% de los adultos tienen obesidad y el 8.6% tiene obesidad severa, siendo la prevalencia mayor entre mujeres y ciertos grupos raciales y étnicos. La obesidad está asociada con varias enfermedades crónicas, incluyendo la diabetes tipo 2, enfermedades cardiovasculares, hipertensión y ciertos tipos de cáncer. Los costos médicos directos e indirectos asociados con la obesidad son significativos, impactando negativamente la economía a través de la pérdida de productividad y el aumento de los costos de atención médica. Los factores socioeconómicos, estilos de vida sedentarios y hábitos alimentarios poco saludables son los principales contribuyentes a la obesidad, aunque la predisposición genética también juega un papel importante. Existen diversos tratamientos médicos y farmacológicos, incluyendo medicamentos y cirugía bariátrica, y las intervenciones de estilo de vida, como la modificación de la dieta y la promoción de la actividad física regular, son fundamentales para el manejo de la obesidad. En términos de empresas destacadas en este mercado, Novo Nordisk, Eli Lilly, Amgen, McKesson Corporation, UnitedHealth Group, Johnson & Johnson, y HCA Healthcare han mostrado un sólido desempeño financiero y un fuerte compromiso con la innovación, la expansión estratégica y la responsabilidad social. Estas empresas están bien posicionadas para aprovechar el crecimiento del mercado, gracias a sus inversiones en investigación y desarrollo, tecnologías avanzadas, y estrategias de expansión global.

Oportunidades y desafíos futuros:

La tecnología de salud y bienestar está en expansión, con dispositivos portátiles y aplicaciones móviles que ayudan a monitorear y gestionar la salud personal, y se espera que la integración de inteligencia artificial y análisis de datos aumente la eficacia de estos dispositivos. Incrementar las iniciativas de educación y concienciación es crucial para combatir la obesidad y la diabetes, y la demanda de programas educativos y campañas de concienciación seguirá creciendo a medida que los gobiernos y organizaciones de salud intensifiquen sus esfuerzos. El mercado de alimentos saludables está en crecimiento, impulsado por una mayor conciencia sobre la relación entre la dieta y la salud, con tendencias hacia alimentos orgánicos, veganos y sin gluten que continuarán impulsando este mercado. Las políticas gubernamentales para combatir la obesidad y la diabetes, como impuestos sobre bebidas azucaradas y etiquetado nutricional obligatorio, seguirán evolucionando, y las empresas que se adapten rápidamente a estos cambios regulatorios tendrán una ventaja competitiva. La inversión en investigación y desarrollo (I+D) es crucial para desarrollar nuevos tratamientos y tecnologías para la obesidad y la diabetes, y se espera un aumento en la inversión en áreas como la terapia génica, los medicamentos personalizados y las tecnologías de monitoreo avanzadas. La creación de infraestructuras y entornos que fomenten estilos de vida saludables es esencial, y se prevé un aumento en las inversiones en infraestructuras saludables, ofreciendo oportunidades para empresas de construcción, urbanismo y tecnología de la salud. En resumen, el mercado de la obesidad y la diabetes presenta múltiples oportunidades de inversión, especialmente en tecnología de salud, educación, alimentación saludable, políticas reguladoras, I+D, e infraestructuras saludables. Sin embargo, también existen desafíos significativos, incluyendo la necesidad de abordar factores socioeconómicos y de estilo de vida, así como la adaptación a un entorno regulatorio en constante cambio.

Recomendaciones de inversión:

Basado en el análisis del mercado de obesidad y diabetes, recomendaría invertir en Novo Nordisk y Eli Lilly debido a su liderazgo en el tratamiento de estas condiciones y su capacidad de innovación constante. Novo Nordisk se destaca como líder en el mercado de diabetes y obesidad con productos exitosos como Ozempic y Wegovy. La empresa ha mostrado un crecimiento sostenido en ingresos y beneficios, impulsado por la demanda de sus tratamientos innovadores y su expansión en nuevos mercados. Su compromiso con la investigación y desarrollo asegura su posición competitiva a largo plazo.

Eli Lilly es otra opción sólida debido a su fuerte capacidad de innovación y su reciente éxito con nuevos productos como Zepbound, un medicamento prometedor para la pérdida de peso. La empresa ha experimentado un incremento significativo en ingresos y beneficios, reflejando su capacidad para satisfacer la creciente demanda en el mercado de la obesidad y la diabetes. La expansión de sus instalaciones de manufactura también garantiza que pueda mantener esta capacidad a futuro.

En resumen, estas dos empresas representan inversiones estratégicas en el sector de la salud debido a su liderazgo en innovación, su desempeño financiero sólido y su capacidad para abordar las necesidades críticas de salud relacionadas con la obesidad y la diabetes.

8. Referencias:

Situación actual del mercado:

[https://www.tfah.org/article/23776/#:~:text=\(Washington%2C%20DC%20%E2%80%93%20September%2017,for%20America's%20Health%20\(TFAH\)\).](https://www.tfah.org/article/23776/#:~:text=(Washington%2C%20DC%20%E2%80%93%20September%2017,for%20America's%20Health%20(TFAH)).)

[https://www.who.int/data/gho/data/indicators/indicator-details/GHO/current-health-expenditure-\(che\)-as-percentage-of-gross-domestic-product-\(gdp\)-\(-\)](https://www.who.int/data/gho/data/indicators/indicator-details/GHO/current-health-expenditure-(che)-as-percentage-of-gross-domestic-product-(gdp)-(-))

<https://ourworldindata.org/grapher/public-health-expenditure-share-gdp?country=~USA>

<https://www.cdc.gov/nchs/data/hus/2019/026-508.pdf>

[https://www.who.int/data/gho/data/indicators/indicator-details/GHO/prevalence-of-overweight-among-adults-bmi--25-\(age-standardized-estimate\)-\(-\)](https://www.who.int/data/gho/data/indicators/indicator-details/GHO/prevalence-of-overweight-among-adults-bmi--25-(age-standardized-estimate)-(-))

Previsiones del mercado:

https://www.nejm.org/doi/full/10.1056/NEJMsa1909301?query=featured_home

<https://www.latimes.com/science/story/2019-12-18/nearly-half-of-us-adults-will-be-obese-by-2030>

https://www.worldobesityday.org/assets/downloads/World_Obesity_Atlas_2023_Report.pdf

https://diabetesatlas.org/idfawp/resource-files/2021/07/IDF_Atlas_10th_Edition_2021.pdf

Eli Lilly:

<https://elpais.com/sociedad/2023-11-08/estados-unidos-aprueba-el-zepbound-un-nuevo-farmaco-de-eli-lilly-que-entra-en-el-pujante-mercado-para-perder-peso.html>

<https://zepbound.lilly.com/es>

<https://investor.lilly.com/sec-filings/sec-filing/10-q/0000059478-24-000118>

<https://investor.lilly.com/static-files/def22402-5ba6-4891-ac8f-e68294c439f2>

<https://investor.lilly.com/sec-filings/sec-filing/10-k/0000059478-24-000065>

<https://investor.lilly.com/static-files/9a5d6b82-282a-4a1c-b715-410a9059f69b>

<https://investor.lilly.com/events/event-details/goldman-sachs-45th-annual-global-healthcare-conference>

<https://investor.lilly.com/financial-information/key-ratios>

<https://investor.lilly.com/static-files/fd0ef78b-4c48-4a15-b65b-8bf9b6ed26d2>

<https://investor.lilly.com/static-files/2895c649-cb12-4655-99c2-7c3028fecb15>

<https://investor.lilly.com/static-files/d0789b60-5579-415e-9461-8b8130413dd6>

<https://investor.lilly.com/static-files/c700e00d-2474-42b0-9a92-6a539961e312>

Novo nordisk:

<https://www.elmundo.es/ciencia-y-salud/salud/2024/04/26/662b6fb0e4d4d8204d8b4577.html>

<https://www.novonordisk.es/about/who-we-are.html>

<https://www.novonordisk.com/content/nncorp/global/en/news-and-media/news-and-ir-materials/news-details.html?id=168508>

<https://ml-eu.globenewswire.com/Resource/Download/01af84ed-a119-435a-9553-ddd08340ba2d>

<https://www.novonordisk.com/investors/annual-report.html>

United Healthgroup:

<https://www.unitedhealthgroup.com/people-and-businesses/businesses.html>

<https://www.unitedhealthgroup.com/newsroom/2024/2024-04-22-change-healthcare-cyberattack.html>

<https://www.businesswire.com/news/home/20240416005310/en/UnitedHealth-Group-Reports-First-Quarter-2024-Results>

<https://www.unitedhealthgroup.com/newsroom/2024/2024-04-16-first-quarter-results.html>

<https://www.unitedhealthgroup.com/content/dam/UHG/PDF/2023/2023-Sustainability-Report.pdf>

<https://www.unitedhealthgroup.com/newsroom/press-releases.html>

Amgen:

<https://www.businesswire.com/news/home/20230801510861/en/>

<https://investor.amgen.com/static-files/01af84ed-a119-435a-9553-ddd08340ba2d>

<https://www.amgen.com/newsroom/press-releases/2024/05/amgen-announces-expansion-in-manufacturing>

McKesson Corporation:

<https://www.businesswire.com/news/home/20230801510861/en/>

<https://www.mckesson.com/About-McKesson/Investors/Financial-Reports/>

<https://www.mckesson.com/About-McKesson/Newsroom/>

<https://www.mckesson.com/About-McKesson/Who-We-Are/>

Johnson & Johnson

<https://www.jnj.com/latest-news>

<https://www.jnj.com/healthcare-products>

<https://www.jnj.com/our-company/2023-annual-report>

<https://www.jnj.com/news-events>

<https://www.businesswire.com/news/home/20240416005310/en/Johnson-Johnson-Reports-First-Quarter-2024-Results>

<https://www.fiercebiotech.com/biotech/johnson-johnson-announces-major-expansion-its-oncology-portfolio>

<https://investor.jnj.com/sec-filings>

HCA Healthcare

<https://investor.hcahealthcare.com/news-releases/news-release-details/hca-healthcare-reports-fourth-quarter-2023-results-and-provides>

<https://investor.hcahealthcare.com/news-releases/news-release-details/hca-healthcare-reports-first-quarter-2024-results>

<https://investor.hcahealthcare.com/news-releases/news-release-details/hca-healthcare-releases-2024-annual-impact-report>

<https://www.healthcaredive.com/news/hca-beats-q4-expectations-outlines-2024-expansion/620014/>

<https://finance.yahoo.com/news/hca-healthcare-reports-first-quarter-2024-113000320.html>