

El cáncer, el próximo gran campo de batalla de las farmacéuticas

Tras años de dominio de los fármacos GLP-1 contra la obesidad, las grandes farmacéuticas están redirigiendo su capital hacia el cáncer. La adquisición de Kelson Therapeutics por Eli Lilly por hasta US\$7.000 millones es la señal más reciente de un giro estructural que, según datos de IQVIA, ya se consolida como el principal foco de fusiones y acuerdos a nivel global.

POR VICTORIA SILVA

Durante los últimos años, los medicamentos contra la obesidad fueron el motor más potente de la industria farmacéutica global. Los fármacos GLP-1 como Ozempic y Mounjaro transformaron los estados de resultados de los laboratorios, desataron una guerra comercial por capturar pacientes y atrajeron miles de millones en inversión. Ese ciclo no termina, pero sí cambia de fase. Y el capital ya tiene un destino claro: el cáncer.

"Los éxitos financian las próximas fronteras", resume la Cámara de Innovación Farmacéutica (CIF Chile). La industria, habiendo asegurado posiciones en el segmento de obesidad, está desplegando el capital generado hacia oncología. "La oncología ha vuelto a ocupar el centro del tablero estratégico de la industria, y no es casual", advierten.

Tres fuerzas convergen según CIF Chile: primero, avances científicos extraordinarios en terapias celulares y génicas que están redefiniendo lo posible en el tratamiento del cáncer; segundo, una demanda creciente y sostenida, dado que el cáncer es hoy la segunda causa de muerte a nivel global y su incidencia sigue aumentando; y tercero, la convergencia entre inteligencia artificial y biología molecular, que está comprimiendo los tiempos de desarrollo.

Los números respaldan ese diagnóstico. Según el reporte Global Trends in R&D 2026 del IQVIA Institute, la oncología se consolidó en 2025 como el principal foco del M&A farmacéutico, con 17 acuerdos superiores a US\$2.000 millones que sumaron US\$116.000 millones, liderando tanto en número como en valor. En paralelo, las terapias de nueva generación (como tratamientos celulares, génicos y anticuerpos avanzados) ya representan cerca de un tercio de los ensayos oncológicos, triplicando su participación en la última década.

Lilly como señal

El movimiento más reciente es el de Eli Lilly, la compañía que se convirtió en líder de los fármacos GLP-1. La farmacéutica anunció la adquisición de Kelson Therapeutics por hasta US\$ 7.000 millones, una operación que le da acceso a una plataforma de terapia celular en la que no tenía presencia previa.

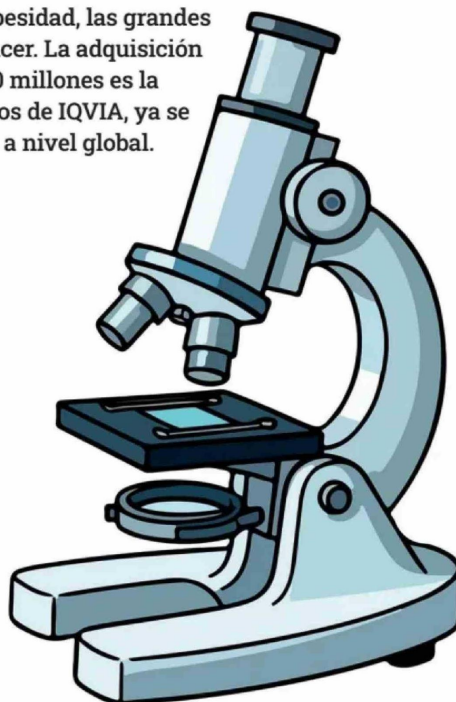
Lo que hace estratégicamente relevante a Kelson es su tecnología iGPS: partículas basadas en lentivirus diseñadas para transducir células T directamente dentro del organismo del paciente, eliminando el complejo proceso de reingeniería celular externa que caracteriza a los tratamientos CAR-T actuales. "Esto resuelve uno de los cuellos de botella más críticos de la oncología celular actual, que es el acceso", declara el analista de mercados de XTB, Emanuele Santos.

"Es un movimiento que hay que leer en clave de plataforma, no solo de molécula", señalan desde CIF. Para Santos, "Lilly no está comprando solo un activo para mieloma múltiple, acaba también adquiriendo una plataforma con potencial de expansión a tumores sólidos y otras neoplasias hematológicas".

El fenómeno es amplio

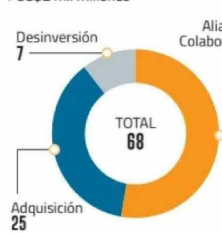
El giro va mucho más allá de Lilly. Merck estaría en conversaciones para adquirir Revolution Medicines por hasta US\$ 32.000 millones, lo que lo convertiría en el mayor acuerdo biotecnológico desde que Pfizer compró Seagen. El motor, explica el analista de XTB, es que Keytruda —el medicamento más vendido del mundo con US\$ 25.300 millones en ventas— pierde exclusividad en 2028, obligando a la compañía a reemplazar más de US\$ 25.000 millones en ingresos en pocos años.

Pero el fenómeno es más amplio. Solo en la primera mitad de 2025, la actividad en oncología superó los US\$ 35.000 millones en alianzas, adquisiciones y financia-

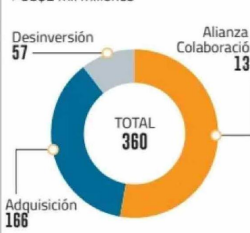


Los grandes acuerdos en 2025 se han concentrado principalmente en oncología

Número de grandes acuerdos
>US\$2 mil millones



Valor de acuerdos
>US\$2 mil millones



Valor de acuerdos

>US\$2 mil millones por área terapéutica — Total: US\$360 mil millones



FUENTE: IQVIA PHARMA DEALS, ENERO 2026.

mientos, con operaciones lideradas por BioNTech-BMS por US\$ 11.100 millones y Pfizer-3SBio por US\$ 6.200 millones, según XTB.

En paralelo, otras grandes farmacéuticas también han movido ficha: Johnson & Johnson adquirió Halda Therapeutics para incorporar una plataforma de muerte celular dirigida, mientras que AbbVie cerró un acuerdo por US\$ 2.100 millones para expandirse en terapias CAR-T.

Desde la Cámara de Innovación Farmacéutica afirman que "el resultado es una ola de M&A en oncología que ya es estructural, no coyuntural", reflejo de un cambio en la estrategia de la industria, que está dejando atrás el ciclo de crecimiento de la obesidad para apostar por el cáncer.

Obesidad no desaparece

El reenfoque hacia la oncología no implica el abandono de la obesidad. Según IQVIA, el pipeline de medicamentos contra la obesidad se mantiene altamente activo, con más de 200 terapias en desarrollo o ya aprobadas, reflejando un mercado aún competitivo y en expansión.

Lo que está cambiando es el rol de cada segmento. "La obesidad seguirá generando caja masiva y volumen de pacientes, pero su potencial de crecimiento marginal se modera. La oncología, en cambio, es la apuesta de largo plazo por rentabilidad premium e innovación diferenciada", resume Santos.

Desde CIF agregan una conexión científica entre ambas áreas: la evidencia muestra que la obesidad es también un factor de riesgo relevante para varios tipos de cáncer, lo que refuerza el vínculo entre ambos mercados.

"Se proyecta que el ritmo de innovación en áreas cardiometabólica, oncología e inmunología seguirá siendo sólido, con M&A activo en todas ellas durante 2026. Lo que estamos viendo, en definitiva, es una industria que apuesta por la próxima frontera en oncología y terapia génica".