



# “Las subastas rompen el mercado farmacéutico”

Javier del Río  
Director general de Cinfa

JUAN NIETO  
Olloki (Navarra)

Javier del Río, director general de Cinfa, tiene claro que para afrontar el futuro es necesario diversificar. Una estrategia que desde hace años es una de las máximas de la farmacéutica navarra.

**Pregunta. Cinfa finalizó 2012 con una facturación de 335 millones, un crecimiento del 7,7 por ciento respecto a 2011. ¿Una buena noticia?**

Respuesta. Sí, aunque si el primer semestre del año el comportamiento fue bueno, el segundo fue complicado para todos, porque se reflejaron las medidas de recorte del Gobierno, que por primera vez afectaron a la demanda.

**P. Y con ese segundo semestre...**

R. Somos realistas, lucharemos por mantener las cifras de 2012, pero va a ser muy difícil. Por ejemplo, las subastas andaluzas. Los laboratorios que ganan están reaccionando y creo que ya se acabarán los desabastecimientos.

**P. Cinfa no participó.**

R. No, estamos totalmente en contra. Creemos que rompen el mercado farmacéutico: acaban con las farmacias, la distribución, los laboratorios nacionales y la presencia de multinacionales.

**P. Si se adjudicase un precio y ese se tuviese que aplicar en todo el país...**

R. Sería como aplicar el precio seleccionado a toda España. Es perjudicial, aunque mejora las subastas porque todos podemos competir. El modelo que estaba era bueno.

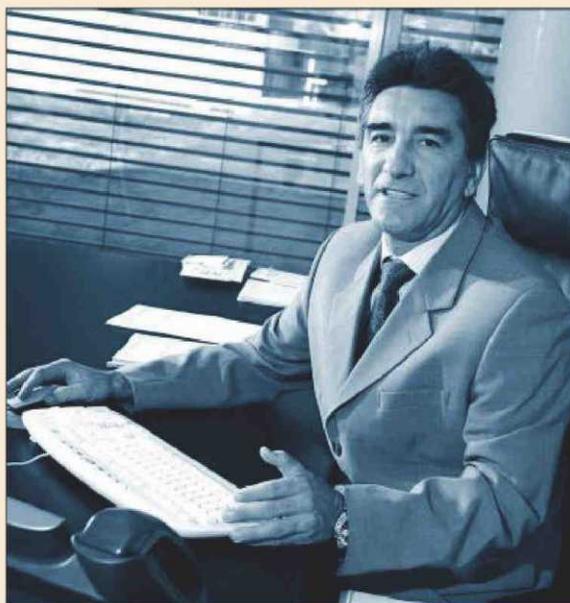
**P. Con todo esto, ¿qué hacer?**

R. Trabajamos en otras vías: OTC, internacionalización... A ver si somos capaces de compensar la caída, pero es complicado. Estamos a la espera del Real Decreto de Precios de Referencia, porque tenemos dudas sobre si hay algo más. Se sigue actuando sobre el 15 por ciento del gasto farmacéutico, y de ese porcentaje casi el 7 por ciento son genéricos.

**P. De todos modos, Cinfa es líder en unidades vendidas, ¿no?**

R. Sí, pero cada día la competencia más dura.

**P. Estáis en el top-ten en valores del mercado nacional, en el sépti-**



Javier del Río, director general de Cinfa, señala que en el resto de países protegen mucho más a sus industrias que España y que aquí no se ha apoyado una política de genéricos real.

**mo puesto. ¿Es fruto de la diversificación?**

R. Diversificamos las líneas de negocio, invirtiendo en I+D, apostando por productos de precio libre, buscando aquellos que añaden valor a la farmacia, más allá de la financiación pura del medicamento. Tratamos de ser cada día más competitivos, y potenciar el mercado internacional.

**P. ¿Y evitar así los reveses que se dan en España?**

R. Sí. Y es que, por ejemplo, casi el 70 por ciento de nuestro vademécum está por debajo de los dos euros. La situación es complicada, fundamentalmente porque los precios a los que se ha llegado son demasiado bajos. Hay una industria nacional que lleva años invirtiendo fuerte, y hay que potenciarla, porque una industria como la de medicamentos genéricos es estratégica.

**P. ¿Hay una apuesta real por los genéricos para que sean motor del cambio de modelo productivo?**

R. Nosotros estamos preparados, pero... Somos competitivos, pero se está atacando lo fácil. Realmente no han apoyado nunca una política de genéricos. Únicamente lo han hecho los laboratorios de genéricos, el farmacéutico y los ciudadanos que cree en ellos.

**P. Hablábamos antes de internacionalización, ¿Cinfa ha notado alguna diferencia en la forma de actuar de los distintos gobiernos?**

R. Otros países protegen mucho más a sus propias industrias que lo que lo hace este país.

**P. Y respecto a esa internacionalización de la que hablábamos, ¿cuáles son los siguientes pasos a dar por Cinfa?**

R. En estos momentos estamos en muchos países, 50, y lo que básicamente hemos hecho es exportar con marca Cinfa. Asimismo, también fabricamos para otros laboratorios con sus propias marcas. ¿Pasos futuros? Ahora estamos centrados en Panamá, África francófona, Corea del Sur.

**P. ¿Y qué aporta Cinfa para afianzarse en esos países?**

R. Hay que diferenciarse. En el mercado europeo no podemos aportar nada en genéricos, así que buscamos nichos de mercado en los que podemos aportar algo. Hay que estudiarlo bastante bien.

**P. Fabricación para otros...**

R. Sí. Buscan medicamentos complejos o líneas para áreas terapéuticas muy específicas, como los genéricos de alta especialización para oncología o inmunosupresores, que son más complicados y requieren más inversión.