



## DESDE DENTRO

**KERN PHARMA**


Kern Pharma sopla en mayo catorce velas con buenas perspectivas de futuro. Raúl Díaz-Varela, consejero delegado del laboratorio de EFG español, prevé que crecerá en 2013 entre un 10 y un 15 por ciento gracias a una veintena de lanzamientos. Desde el principio, la compañía ha apostado por la producción propia y a gran escala, lo

que le estaría permitiendo competir con industrias tan exigentes en precio como las asiáticas. Del mercado español depende el 80 por ciento de su negocio, pero, "por razones obvias", entre sus objetivos se encuentra reducir este porcentaje, aupándose en la presencia internacional de la multinacional Indukern, de la que forma parte.

# “Queremos reducir la dependencia nacional”

**K**ern Pharma cumple el mes que viene catorce años de andadura, casi los mismos que los genéricos en España, y desde sus inicios ha tenido al frente a Raúl Díaz-Varela como consejero delegado. En este tiempo, la compañía ha conseguido, a finales de 2012, superar la barrera de los cien millones en la producción de unidades. También son ya más de cien los productos en su cartera, muy lejos de los cuatro que componían su portfolio cuando arrancaba su actividad.

El laboratorio familiar nació en 1999 al amparo de la multinacional Indukern, que se dedica al suministro de productos y servicios en química fina. Desde el comienzo de su actividad, Kern Pharma, que representa actualmente el 20 por ciento del negocio del grupo, apostó por "no ser sólo un comercializador, sino contar con una fabricación competitiva gracias al desarrollo propio". Por este motivo, se invirtió en fabricación "en una época en la que se decía que en España sobraban fábricas". En estos momentos, los grandes volúmenes que se han alcanzado les estarían permitiendo "competir con compañías asiáticas". El ejercicio de 2012 se cerró con un crecimiento



Díaz-Varela señala que el laboratorio supone ya el 20 por ciento del negocio de la multinacional dedicada a la química fina Indukern.

más moderado del de 2009-2011 por el efecto de las reducciones de precio y, muy especialmente, del copago, apunta. Sus perspectivas para los años venideros son optimistas, con una estimación de crecimiento de entre el 10 y el 15 por ciento anual gracias a la expiración de patentes, que a su vez les permitirá lanzar entre 15 y 20 nuevos productos en

**“El crecimiento en 2012 fue más moderado por las reducciones de precios y el copago”**

2013, y al propio desarrollo del mercado de genéricos en España, que "en algunas moléculas no ha alcanzado las cuotas que

deberían ser". Actualmente, el 80 por ciento de su negocio procede de los números en España. "Por motivos obvios nos gustaría reducir esta dependencia", resalta, y de momento se han propuesto reducir esta dependencia nacional al 60 por ciento del negocio. La compañía, que ya tiene presencia en terceros países, como Portugal, Vene-

zuela, Colombia y Rusia, planea apoyarse en Indukern para fortalecer su presencia exterior en otros mercados como el latinoamericano, donde, a pesar del gran desarrollo de su mercado de genéricos, "sigue habiendo nichos sobre los que se puede intentar participar". Echando la vista atrás, lamenta que en España "durante muchos años no ha

habido una apuesta clara por el medicamento genérico" y que "ha sido sólo desde la pura necesidad y la crisis" cuando se han puesto en marcha políticas más activas a su favor. Pero la sucesión de medidas también estaría dificultando la realización de planes a más largo plazo y cuando desde la Administración central parecía que tendía estabilizarse la situación, tras un tiempo sin nuevos RDL, surge la cuestión andaluza. Para Díaz-Varela, defender las subastas es romper con un modelo basado en tres pilares (prescripción por principio activo, revisiones de precios vía precios de referencia y menores y dispensación prioritaria del genérico a igualdad de precio) para contener el gasto "que funciona".

### ¿Un modelo para España?

Las subastas derivarían en estructuras de laboratorios "pequeñas y básicamente administrativas" e implican el cierre de fábricas porque la producción se traslada a sitios más baratos. "Si España cree que se puede permitir esto, no habrá más remedio que jugar a ello", pero ni la compañía "ni las 650 personas que dependen de Kern Pharma creen en ello".

En estos momentos, el laboratorio se encuentra inmerso en la ampliación de sus instalaciones logísticas en Tarrasa (Barcelona), que estaría finalizada a finales de año y que les permitirán duplicar su capacidad de almacenamiento y pasar de los 10.000 a los 20.000 palets. También este año la compañía ha anunciado la renovación en el diseño de sus envases para facilitar la identificación de los fármacos (ver CF del 18-II-2013).

## UNA HISTORIA QUE EMPIEZA A FINALES DE LOS 90

Algunos hitos en la historia de Kern Pharma.

**1999:** Kern Pharma firma su primer contrato de fabricación de productos locales de Roche.

**2000:** Lanzamiento de los primeros 4 medicamentos genéricos.  
**2001:** Lanzamiento de *Ibuprofeno Kern Pharma*.

**2002:** Lanza la primera claitromicina genérica, fruto de desarrollo propio.  
**2003:** Acuerdo con Bayer para ser suministrador único de cremas y compra de cinco especialidades.

**2004:** El Ministerio de Sanidad da luz verde para construir una nueva planta dedicada a la fabricación de líquidos y cremas.  
**2005:** Inicio de la expansión internacional con la introducción de genéricos en Portugal.

**2006:** Compra a MSD naloxona  
**2007:** Lanzamiento de *Paracetamol 1 gramo*, producto estrella.  
**2008:** Alcanza los 78,1 millones de unidades acabadas.

**2009:** Compra trece especialidades a Almirall.  
**2010:** Josep María Piqueras, nuevo director general.  
**2011:** Lanzamiento de la línea *OTC Personal Care*.

**2012:** Supera los 100 millones de unidades acabadas y lanza 52 presentaciones.  
**2013:** Inicio del cambio en el diseño de envases para mejorar su identificación.