

Kern Pharma se dedica al desarrollo, fabricación y comercialización de productos farmacéuticos, y es líder en el sector de los medicamentos genéricos. Actualmente tienen más de 150 productos en el mercado y en los dos últimos años han invertido más de 10 millones para ampliar su planta de producción de Tarrasa (Barcelona),

y cada año destinan entre el 4% y el 5% de sus ventas a I+D. Aunque su mercado fundamental es el español, el consejero delegado de la compañía, Raúl Díaz-Varela, señala que la internacionalización es fundamental para ellos, y pide a la Administración que apueste de forma clara por el desarrollo de los genéricos.

Creemos firmemente que la diversificación es una clave fundamental para el crecimiento y la competitividad de la compañía.

— **¿Qué retos afronta el genérico?**

— En este ámbito el reto es seguir reforzando nuestra posición como compañía de referencia manteniendo la media de 25 nuevos lanzamientos de producto al año. Y por parte del sector, los retos son, claramente, el marco de inestabilidad, la falta de políticas activas para incentivar su desarrollo desde la Administración y conseguir un menor copago para los genéricos.

Los laboratorios farmacéuticos como Kern Pharma, que desarrollamos una parte de nuestra actividad en el sector de los genéricos, tenemos la ventaja de que en los próximos años caducará un buen número de patentes. Pero es necesario que el marco regulatorio sea estable, para poder planificar a largo plazo y que no nos veamos obligados a trabajar a corto plazo.

— **¿Qué debe hacer el Ministerio para apoyar al genérico?**

— La Administración debería apostar de forma clara por el desarrollo del mercado de los genéricos, con políticas proactivas que incentiven su crecimiento y que recojan parte de las antiguas reivindicaciones del sector. Algunas de las más importantes son la recuperación del antiguo sistema de precios con un diferencial entre el genérico y el medicamento original o de marca y también la unificación del mercado nacional, con un único precio para todo el territorio. Todo ello es clave para crear un marco estable y predecible y crear confianza en el sector. Es algo a tener en cuenta cuando ahora mismo en España la industria del genérico funciona: de cada 10 genéricos que se consumen, 7 se fabrican en nuestro país, y la mitad de las principales compañías fabricantes de genéricos en España son de capital 100% nacional, como es el caso de Kern Pharma.

— **¿Contemplan fusiones o adquisiciones para crecer?**

— Nunca descartamos la posibilidad de fusiones o adquisiciones porque siempre hemos sido una empresa con espíritu emprendedor e inconformista. Los dos últimos ejemplos de ello son los citados anteriormente: la adquisición de Gynea o el acuerdo con la coreana Celltrion Healthcare.

— **¿Buscan mercados fuera de España?**

— El principal mercado para Kern Pharma sigue siendo España, pero el peso de la facturación en el extranjero aumenta año a año y, en 2013, las operaciones internacionales representaron el 24% del volumen total de negocio. La internacionalización siempre ha sido un eje fundamental para nosotros. Además de la filial en Portugal, tenemos estructuras comerciales en Rusia, Venezuela y Colombia y, en 2014, registramos más de 50 nuevos pro internacionales. En el caso de Europa, por ejemplo, los principales mercados son Francia, Holanda, Italia y Suecia, pero también se venden en países de América Latina, de Oriente Medio y norte de África (como Libia, Irán, Iraq, Líbano y Azerbaiyán), de la zona Asia-Pacífico (Tailandia, Vietnam y Taiwán) y en el futuro no descartamos entrar en mercados como EEUU, Japón y Corea con licencias de productos.

Creemos que no debemos depender única o mayoritariamente de un solo mercado y que la diversificación es fundamental para el crecimiento y la competitividad. En el caso de Kern Pharma, las claves están en nuestra flexibilidad para adaptarnos a la realidad de cada mercado, en mantener la media de nuevos lanzamientos al año y en la inversión en nuevas tecnologías para crear productos de valor añadido.

**Raúl Díaz-Varela, consejero delegado de Kern Pharma y vicepresidente de Indukern**

# “Nuestros laboratorios destinan el 5% de sus ventas a I+D”

■ Nuria Díaz

— **¿Quiénes son los principales accionistas de Kern Pharma?**

— Kern Pharma es una compañía farmacéutica diversificada cuya propiedad pertenece, en su totalidad, a la familia Díaz-Varela. Forma parte del Grupo Indukern, que nació en 1962 de la mano de mi padre, José Luis Díaz-Varela, un emprendedor con gran visión internacional que escogió Barcelona, ciudad portuaria y con gran desarrollo industrial, para crear Indukern, la primera empresa del Grupo que se dedica a la distribución y comercialización de productos químicos. Posteriormente, en 1968, nació Calier, focalizada en la investigación, desarrollo, fabricación y comercialización de productos para la salud y el bienestar animal. Y en 1999, adquirimos las instalaciones que la compañía farmacéutica Roche tenía en Terrassa (Barcelona) y creamos Kern Pharma, laboratorio con el que entramos en el área de la salud.

— **¿Cuáles son las principales cifras y cuáles las previsiones?**

— Los últimos datos económicos oficiales que hemos publicado han sido los del 2013, con una facturación de 163 millones de euros, el 76% correspondiente al mercado nacional y el 24% a los mercados internacionales.

Respecto a 2014, podemos decir que las nuevas regulaciones sobre los precios mínimos y la desfinanciación de algunos medicamentos han tenido su impacto, pero también que, desde un punto de vista positivo, seguimos cumpliendo con nuestros principales objetivos de negocio: mantener nuestra posición de liderazgo en el sector de genéricos, diversificarnos y crecer, tanto en productos como en mercados.

Este último año, por ejemplo, hemos reforzado el área de salud de la mujer comprando Gynea Laboratorios, hemos lanzado la línea de Consumer Healthcare, hemos ampliado el centro de producción de Terrassa y hemos firmado un acuerdo con Celltrion Healthcare, creando la división de Biologics, para ser la primera compañía española en comercializar el primer anticuerpo monoclonal biosimilar en España.

En el contexto internacional, tenemos una filial en Portugal y estructuras comerciales en Rusia, Venezuela y Colombia, mercados prioritarios donde estamos ampliando nuestra presencia. Asimismo, también fabricamos para otros laboratorios, así que fuera también conocen nuestra actividad con terceras compañías y somos un proveedor estratégico y fiable para grandes farmacéuticas de todo el mundo.

— **¿Qué tipo de genéricos produce Kern Pharma?**

— Tenemos un vademécum muy amplio que prácticamente abarca todas las áreas terapéuticas. En total son 17: desde cardiovascular o sistema nervioso central hasta oftalmología, dermatología o urología, por citar algunas. Actualmente, tenemos



AL TIMÓN

Vicepresidente Ejecutivo del Grupo Indukern y Consejero Delegado de Kern Pharma, **Raúl Díaz-Varela** es licenciado en Ciencias Empresariales. Ha desarrollado toda su trayectoria profesional en la empresa familiar dentro de las industrias químico-farmacéuticas del

Grupo, ocupando cargos de responsabilidad en Industrial Kern España, Indukern en Asia, Indukern Chemie AG en Suiza e Indukern Hong Kong. Desde 1999, año de creación de Kern Pharma, dirige la compañía farmacéutica del Grupo. Díaz-Varela es, además,

presidente de AESEG, la patronal de la industria farmacéutica de medicamentos genéricos en España. El tiempo libre que le deja su trabajo se lo dedica a su mujer y sus hijas, y a practicar una de sus aficiones, el golf, que practica siempre que puede.

más de 150 productos en el mercado bajo 450 presentaciones distintas, siendo el Paracetamol y el Ibuprofeno Kern Pharma nuestros buques insignias y el primer y tercer genérico más vendidos en nuestro país. Además de genéricos, donde somos un referente, también comercializamos medicamentos éticos y hospitalarios y de autocuidado de la salud y, en el primer trimestre de 2015, vamos a entrar en biosimilares en España. También fabricamos productos para otros laboratorios, lo que se conoce como contract manufacturing.

— **¿Qué volumen de productos fabrican cada año? ¿Cuáles son sus principales centros de producción?**

— El centro de producción de Kern Pharma está en Terrassa (Barcelona), donde contamos con uno de los métodos de producción más rápidos

**“De cada 10 genéricos que se consumen, siete se fabrican en nuestro país, y la mitad de las principales compañías fabricantes de genéricos en España son de capital 100% nacional, como Kern Pharma”**

dos y seguros de España gracias a la robotización de las líneas de envasado, del almacén y del área de picking. Gracias a ello, cada año salen de esta planta más de 100 millones de unidades, cifra que nos convierte en la tercera fábrica de genéricos en España.

Entre 2013 y 2014 hemos invertido más de 10 millones de euros en

estas instalaciones, ampliándolas añadiendo a los 52.000m2 iniciales otros 5.000 de nueva construcción - 2.000 destinados a un nuevo almacén automatizado y 3.000 a una nueva área de picking y de preparación de pedidos para hospitales, centrales de compra y farmacias.

— **¿Cuánto invierten en I+D?**

— Kern Pharma cuenta con un equipo de unas 40 personas que se dedican única y exclusivamente al desarrollo de genéricos y nuevas presentaciones farmacéuticas. Cada año, destinamos entre el 4 y el 5% de nuestras ventas a este ámbito.

En Kern Pharma siempre estamos a la cabeza del sector en lo que se refiere a la innovación aplicada al desarrollo y producción de genéricos. Además, invertimos en nuevas tecnologías para crear productos con mayor valor añadido, tanto para el profesional como para el paciente. Y contamos con uno de los métodos de producción más rápidos y seguros de España gracias a la robotización de las líneas de envasado, del almacén y de preparación de pedidos.

— **¿Contemplan otros acuerdos similares al alcanzado con Celltrion Healthcare?**

— En una compañía como Kern Pharma siempre estamos atentos a las oportunidades que puedan surgir en el sector y en los distintos mercados. El objetivo es consolidar nuestra posición de liderazgo en el sector de los medicamentos genéricos y crecer, tanto en nuevas líneas de negocio como en mercados.