El sector comienza a ver África como un mercado atractivo

Bayer pone la vista en una región en la que Sanofi ya factura 1.000 millones de euros

FRANCISCO ROSA
Leverkusen

Pese a que hay evidencias suficientes que demuestran que el continente africano es, si no la que más, una de las zonas geográficas más desfavorecidas del planeta, lo cierto es que existen algunos indicadores económicos que muestran una evolución positiva. Su PIB ha crecido en la última década entre el 5 y el 6 por ciento anual, según datos del Banco Mundial, y se espera que continúe la tendencia. La renta per cápita subió entre un 30 y un 40 por ciento en el mismo periodo. El gasto en salud, por su parte, se ha duplicado desde 2002. "En un entorno como este, Bayer empieza a ver oportunidades de negocio. Esperamos que en los próximos años el crecimiento de nuestro negocio en este continente esté por encima de la media", aseguran fuentes de la compañía.

Para ello, el presidente del grupo, Marijn Dekkers, ya adelantó, durante la presentación de resultados correspondientes a 2013, el diseño e implementación de una estrategia para estimular la actividad en África en 2014 (*ver* EG *núm. 645*). Una estrategia en la que se tendrán muy en cuenta, como no podía ser otra manera, las particularidades de la región. Concretamente, fuentes de la compañía alemana apuntan a la comercialización de productos falsificados, "que se llevan una alta cuota de mercado, lo que supone un gran problema tanto para los consumidores, como para las empresas innovadoras como Bayer, que dependen de una patente para recuperar los altos costes de investigación y desarrollo de sus productos". "A ello hay que añadir la inseguridad que provoca a las grandes empresas la inestabilidad política y la corrupción", añaden.

Imagen de las instalaciones de la francesa Sanofi en Argelia. Según datos facilitados por la compañía, el año pasado facturó unos 1.000 millones de euros en el continentes africano.

En todo caso, Bayer inicia, con su estrategia para África, una vía que lleva explorando Sanofi desde hace tiempo. El francés es el laboratorio con más ventas en este continente, las cuales podrían ascender a los 1.000 millones de euros en 2013, según cálculos de la agencia *Reuters*. El CEO de la compañía, Chris Viehbacher, aseguraba a principios de abril que esperan un crecimiento de doble dígito para 2014 en un área geográfica en la que han abierto tres plantas en los últimos años (Argelia, Marruecos y Sudáfrica). Un crecimiento que, según Viehbacher, debería tener su continuidad a lo largo de los próximos ejercicios.

El acuerdo marco para comprar la vacuna de la gripe ya está en marcha

EL GLOBAL
Madrid

El último Consejo de Ministros anunció la conclusión del acuerdo marco para la compra agregada de vacunas de la gripe estacional para la campaña 2014-2015, al que se han sumado 13 comunidades autónomas, el Instituto de Gestión Sanitaria (Ingesa), que gestiona la sanidad en Ceuta y Melilla, así como los Ministerios de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, el de Defensa y la Secretaría General de Instituciones Penitenciarias, dependiente del Ministerio del Interior.

El departamento que dirige Ana Mato ha estimado que este nuevo procedimiento para la compra centralizada de estos productos supondrá un ahorro superior a los 5,2 millones de euros, idéntico al que se obtuvo en la campaña anterior en relación a la temporada 2012-2013. Así, el número total de dosis que se van a gestionar asciende a 4,8 millones, que se adquirirán por un precio de 18,1 millones de euros.

Como confirmó Sanidad, "con esta medida se da continuidad a los acuerdos alcanzados en el Consejo Interterritorial del SNS en esta materia". Las comunidades que se han sumado a este acuerdo son Aragón, Principado de Asturias, Islas Baleares, Cantabria, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Comunidad Valenciana, Extremadura, Galicia, Madrid, Murcia, Navarra y La Rioja, además de las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla (Ingesa).

Con la venia

Jordi Faus
Abogado y socio de Faus & Moliner

Los precios y los juegos

La tramitación del nuevo Real Decreto de financiación y precios de medicamentos promete. Recientemente, el subdirector general de Calidad de los Medicamentos y Productos Sanitarios del Ministerio de Sanidad, **Carlos Lens**, realizó unas declaraciones públicas en las que aseguraba que con esta nueva reglamentación se van a acabar los 'juegos' que supuestamente hace la industria farmacéutica en los procedimientos de decisión de fijación de precio. En todos mis años como abogado dedicado al sector farmacéutico no recuerdo ni una sola ocasión en la que una compañía farmacéutica me haya preguntado sobre cómo puede 'jugar' con el procedimiento de precios de medicamentos en España. Por contra, sí me han preguntado en varias ocasiones, especialmente desde otros países, si se podía actuar de alguna forma efectiva contra los 'juegos' de la Administración española en este asunto. Hay algunos de estos juegos que son muy interesantes.

El primer juego de la administración fue institucionalizar que el procedimiento de reembolso y precio se iniciaría de oficio por el Ministerio de Sanidad y no a instancia de parte por las empresas. Muchos en la industria farmacéutica pensaron que esto era bueno para coordinar las actuaciones de la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (Aemps) con las del ministerio y no vieron el juego: en los procedimientos que inicia la administración, la regla general es que el silencio tiene efectos negativos, mientras que si el procedimiento lo inicia una empresa, la regla general es que el silencio tiene efectos positivos.

Otro juego que la Administración ha practicado con maestría en los últimos años es el de la petición de información adicional. En los procesos de revisión de precio ya concedido, si transcurren 90 días desde la solicitud sin que la administración resuelva, la empresa tiene derecho a comercializar el producto al precio solicitado. Aquí el silencio es positivo porque así lo manda la Directiva 89/105 europea de transparencia. En muchos casos, la administración para el reloj solicitando informaciones banales, sin relevancia alguna para el expediente, o que ya posee o puede obtener fácilmente por su cuenta. Al enviar un fax pidiendo que se aporten estos nuevos datos, los funcionarios consiguen ganar 90 días más.

¿Quieren saber de más 'juegos'? También es habitual que, después de haber tenido un dossier encima de la mesa durante meses y meses, la administración comunique una prórroga adicional del plazo para resolver alegando una supuesta sobrecarga de trabajo.

Esto sí que son juegos de verdad, aunque hay más de los que acabamos de nombrar. Si después de seguir jugando, llegado el tiempo de descuento, la compañía farmacéutica en cuestión no se aviene a lo que propone la administración, la resolución que suele dictar el Ministerio de Sanidad suele limitarse a decir que no se acepta el precio propuesto por la compañía porque el producto ha quedado incluido en una lista anexa al acta de la reunión de la Comisión Interministerial de Precios de los Medicamentos donde figuran los no aceptados. La motivación de la decisión brilla por su ausencia a pesar de que las normas europeas y españolas vigentes obligan al ministerio a motivar sus decisiones en base a criterios objetivos, no discriminatorios y verificables. No nos hablen de 'juegos', por favor, que ya somos todos mayorcitos.

@FausJordi