

Kern Pharma cerró 2015 con unas ventas de 206,9 millones, un 21% más que en 2014

■ El lanzamiento de Ibudol y del primer mAb aprobado por la EMA impulsan a la división farmacéutica de Indukern

JOSÉ A. RODRÍGUEZ
Barcelona

“Un muy buen año”. Con estas palabras valoró Raúl Díaz-Varela, vicepresidente ejecutivo del Grupo Indukern y consejero delegado de Kern Pharma, los resultados del ejercicio 2015 del grupo. En concreto, Kern Pharma, la compañía farmacéutica de Indukern, alcanzó unas ventas de 206,9 millones de euros, frente a los 171 millones del ejercicio anterior, lo que supone un aumento del 21 por ciento. “Un incremento —como destacó Díaz-Varela—, que se suma a la buena tendencia que está demostrando la división”. Efectivamente, en los últimos diez años, Kern Pharma ha aumentado año tras año sus ventas con la única excepción del ejercicio 2013. Aunque el incremento de facturación de este último ejercicio (36 millones de euros) ha sido notablemente mayor que en 2014 (8 millones de euros).

Como señaló Díaz-Varela, varios son los factores que explican los buenos resultados obtenidos en el último año. Por un lado, el excelente comportamiento de los productos de autocuidado (Kern Pharma Consumer), un sector en crecimiento y en el que el laboratorio ha lanzado productos innovadores como Ibudol, el primer ibuprofeno del mercado en *stick pack*. Asimismo, también ha sido muy importante la aportación realizada por Kern Pharma Biologics, ya que la Agencia Europea del Medicamento



Raúl Díaz-Varela señaló que uno de los principales compromisos del Grupo Indukern es “seguir invirtiendo en la compañía año tras año prácticamente todos los beneficios que se generen”.

(EMA) aprobó Remsima, el primer anticuerpo monoclonal biosimilar (mAb) que ha recibido el visto bueno de esta agencia. “Este producto ya fue el tercero en ventas el año pasado, y eso que salió en febrero”, comentó Díaz-Varela.

También han sido destacables la facturación de Gynea, la división de salud de la mujer. Sin olvidar, como enfatizó Díaz-Varela, que “las ventas de genéricos han supuesto el 63 por ciento del total de la facturación de Kern Pharma y siguen siendo el principal motor de esta

división”. Otro dato importante es que, en 2015, Kern Pharma destinó 8,1 millones de euros a su I+D para impulsar el desarrollo de nuevos medicamentos y nuevas tecnologías farmacéuticas.

Perspectivas de futuro

En cuanto a futuros lanzamientos, Díaz-Varela avanzó que “en 2017 tendremos el segundo biosimilar de la compañía” y destacó que “seguiremos haciendo un esfuerzo e invirtiendo para comercializar nuevos productos”. En este sentido,

la compañía tiene previsto continuar invirtiendo en sus instalaciones y acometerá un proyecto de ampliación y mejora de los laboratorios de su planta de Terrassa (Barcelona).

Cifras globales del grupo

En cuanto a las cifras globales del grupo, cabe destacar que, en 2015, Indukern creció un 9 por ciento y logró unas ventas de 755 millones de euros. De estos, el 55 por ciento proceden de las ventas en el exterior (416,6 millones de euros) y el 45 por ciento restante del mercado nacional (338,4 millones de euros). “Un incremento de la facturación que sigue en la línea del crecimiento continuo de la compañía, incluso en los años de la crisis —destacó Díaz-Varela—. Aunque el crecimiento de este año ha sido superior al habitual”. Si en 2013 las ventas aumentaron en 2 millones de euros, y en 2014 en 14 millones de euros, en este último ejercicio el incremento ha sido de 63 millones. “Más de un 20 por ciento superior que en el año anterior”, señaló Díaz-Varela. El año pasado, el grupo se ha hecho con el cien por cien de su filial de Turquía y vendió su participación en la de Rusia para disponer de más liquidez y afrontar posibles adquisiciones.

En cuanto al futuro, Calier, el laboratorio veterinario del Grupo, mantiene su inversión en I+D y avanza en las obras de su nueva planta de biológicos en León, que, como dijo Díaz-Varela, “estará a pleno rendimiento en 2018”.

Con la venia *Si Vueling vendiese medicamentos...*

La semana pasada se cumplió el plazo para publicar las transferencias de valor con origen en la industria farmacéutica y destino en las organizaciones y profesionales sanitarios. Comentando el tema con personas ajenas al sector, no pocas se preguntaban si las compañías farmacéuticas no se habrían pasado de frenada. Es una reflexión legítima desde el desconocimiento, que recuerda la posición que, dentro del mismo sector, algunos mantenían hace diez años. Todo esto demuestra que la industria farmacéutica se anticipó a una realidad social que exige mayor rigor y transparencia en la gestión de asuntos sensibles.

Al poco de publicarse la noticia sobre esta cuestión, en el Aeropuerto de Barcelona se vivieron días caóticos a raíz de la imposibilidad de Vueling de cumplir con los compromisos que había adquirido con los usuarios que habían reservado, comprado y pagado un vuelo con esta compañía. Los medios airearon historias de personas a las cuales se les había causado un perjuicio serio, y pudimos constatar cómo la deficiente gestión de Vueling dañaba a la marca España, a la marca Catalunya y a la marca Barcelona. En épocas donde nuestra economía depende en buena parte del turismo, episodios como éstos son graves, lo cual llevó a la ministra Ana Pastor a actuar de forma directa ante los responsables de la compañía.

Observando esta situación, me asaltó la pregunta de qué sucedería si la ministra Ana Pastor fuese actualmente la Ministra de Sanidad y si Vueling, en vez de vender pasajes aéreos, fuese una compañía farmacéutica que hubiese incumplido sus compromisos con la administración que le ha autorizado para comercializar medicamentos, y con los profesionales y pacientes que confiaban en sus productos para prevenir o curar enfermedades.

Analizando la cuestión desde el plano jurídico, constaté que las consecuencias administrativas del incumplimiento de las normas de seguridad en el tráfico aéreo son mucho más laxas que las del incumplimiento de las normas relativas a los medicamentos. De acuerdo con Ley 21/2003, de 7 de julio, de Seguridad Aérea, si una compañía incumple la obligación de asegurar la continuidad en la prestación de sus servicios con el nivel de seguridad exigido, este hecho puede ser sancionado con un máximo de 45.000 euros. Si el incumplimiento provoca un incidente grave de aviación la multa máxima es de 90.000 euros; y si se causa un accidente donde fallecen personas, la compañía recibirá una sanción máxima de 225.000 euros.

Frente a esta normativa aplicable a Vueling, resulta que si el titular de la autorización de comercialización de un medicamento incumple su obligación de tener

suficientemente abastecido el mercado, de modo adecuado y continuado; o si realiza publicidad de un medicamento sin ajustarse a las normas aplicables, la sanción que se le puede imponer podría llegar a alcanzar la cifra de 1.000.000 euros. La misma sanción podría imponerse a una farmacia que no disponga de las existencias de medicamentos adecuadas para la normal prestación de sus servicios.

Es cierto que en ambos sectores la administración puede suspender o incluso revocar las autorizaciones de funcionamiento que habría concedido; pero esta asimetría en el tratamiento de las situaciones me hace pensar que las cosas nos irían mucho mejor a todos si otros sectores se exigiesen a sí mismos el nivel de rigor que se ha impuesto a sí misma la industria farmacéutica. Sea como fuere, la ministra Pastor hará bien si deja claro que las licencias para operar ciertos servicios sólo deben mantenerlas quienes pueden prestarlos adecuadamente.

 @FausJordi

Jordi Faus
Abogado y socio de Faus & Moliner

