

»Empresas & sectores.

ALBERT ESTEVE

Consejero delegado de Grupo Esteve

“Sin innovación a medio plazo la actividad no se sostiene”

DANI CORDERO

El grupo farmacéutico Esteve ha afrontado una severa reestructuración en el último año, después de que la crisis y los recortes sanitarios dictados por el Gobierno hicieran entrar en pérdidas al grupo, lastrado por su división farmacéutica. Hace poco menos de un año, el grupo acordó con el comité de empresa un recorte de la plantilla de 185 personas que le ha costado 18 millones de euros. Y, entre tanto, ha reforzado su negocio con la adquisición de una cartera de 25 genéricos en Estados Unidos, mientras que tiene a punto su infraestructura industrial para posibles crecimientos. Las dudas, no obstante, son de futuro. Y, sobre todo, según sostiene el consejero delegado del grupo, Albert Esteve, en España.

Pregunta. ¿Se recupera el mercado español del medicamento?

Respuesta. Hoy estamos casi planos, el mercado baja un poco, pero claramente estables si nos comparamos con los niveles de reducción de hace un año, que eran del 18%. Si la economía crece este año en torno al 1%, es posible que desaparezcan algunas tensiones de regulación de precios a la baja y regulaciones adicionales. Si es así, en uno o dos años, podríamos ver una tendencia al crecimiento.

P. Esteve se vio especialmente afectado. Su facturación ha caído en los últimos años hasta entrar en pérdidas.

R. Sí. Entre 2010 y 2012 estuvimos más afectados porque dos de nuestros principales productos perdieron la exclusividad de la patente. Es una variable sectorial.

P. ¿Cree que se podrá recuperar el mercado español al nivel de hace cinco o seis años?

R. Difícil. El mercado se ha homologado a otros mercados del entorno occidental a causa de la introducción del genérico, y eso no cambiará. La tendencia es que los genéricos continuarán cubriendo en el mercado occidental enfermedades que están adecuadamente tratados por una categoría de medicamentos que ya llevan unos años en el mercado, ya sea la hipertensión, el control del colesterol o la diabetes. Pero hay otras terapias de futuro que no están bien tratadas, como la oncología, y en las que se producirán grandes avan-

ces. Ese será un elemento de crecimiento y de interés de esta industria.

P. Dice que España se ha homologado a otros países occidentales. ¿Es un reconocimiento de que España necesitaba hacer un cambio respecto a su estructura de consumo de fármacos?

R. Sí, pero en parte, porque la estructura del mercado tampoco era idéntica y no funcionaba igual que en otros países. En España, hasta el año 2000, la introducción de genéricos era baja. La Ley de Patentes y los precios a los que se pagaban algunos medicamentos hacían que el comportamiento fuera anormal. El de los genéricos es un sector en crecimiento, pero es muy volátil, y tenemos que ser capaces de desarrollarnos y ser muy competitivos.

P. Los cinco gigantes mundiales del sector farmacéutico advierten en un informe de la morosidad de las Administraciones en España. ¿Es un argumento compartido?

R. Sí, claro. Creo que se resolverá, pero sobre todo afecta a una parte muy específica de la industria, que es la que opera en los hospitales, y tampoco se trata de un problema nuevo. La actividad de la oficina de farmacia no está tan afectada.

P. Esteve inició hace un año una importante reestructuración.

R. Hay un cambio sustancial en el mercado y nosotros hemos

“El genérico ha homologado el mercado español”

“Tenemos un plan de negocio asumido por la familia. Nos sentimos cómodos”

hecho los deberes. No se trata solo de hacer un expediente de regulación. Las dinámicas del mercado han cambiado y nos hemos tenido que adaptar.

P. ¿Cree que lo han logrado?

R. En actividad farmacéutica nos hemos tenido que reestructurar y adaptarnos al nuevo contexto para garantizar la inversión en I+D. Sin innovación, a medio



Albert Esteve, consejero delegado de Laboratorios Esteve./GIANLUCA BATTISTA

plazo, la actividad farmacéutica en España no es sostenible. Nuestra voluntad es ser globales.

P. ¿Existe riesgo de que los recortes de infraestructura farmacéutica condicionen el futuro?

R. Eso lo sabremos en diez años. Claramente se han dedicado menos recursos de I+D y el riesgo es que eso es lo que tiene que alimentar las inversiones con las que crecer a cinco o diez años vista.

P. Esteve compró la cartera de genéricos de la estadounidense Cypress Pharmaceuticals. ¿Ese es el modelo a seguir?

R. Hay mucha dinámica en este sector. Nuestro modelo de genéricos quizás es peculiar, pero pensamos que es el acertado. Por una parte, tenemos una actividad de desarrollo, hacer genéricos que aporten algún elemento diferencial; contamos con plantas de producción y luego vendemos (bajo la marca Pensa). Y estamos también en Estados Unidos. Es una política inteligente tener cada vez un portafolio más optimizado y la compra de Cypress es eso. Como en el mercado de los genéricos tienes que controlar muy bien los tiempos de los ciclos de vida de los productos, que son cortos por definición, y muy competitivos en costes, lo que tenemos que tener

es capacidad de desarrollar portafolio y asumir lo que el mercado te exige. Cypress nos complementa: 25 nuevos productos, de los que 16 están en fase de desarrollo. Y eso permite a nuestra filial estadounidense una importante capacidad de sustitución del portafolio en los próximos tres o cuatro años.

“Si la economía crece al 1% en 2014, en uno o dos años podemos crecer”

“Las compañías españolas no son complementarias para fusionarse”

P. Entonces ¿cada cuatro años están obligados a hacer adquisiciones en genéricos?

R. Si no eres capaz de renovar tu portafolio con investigación propia, tienes que comprar o licenciar productos.

P. ¿Están analizando nuevas compras?

R. No, aunque nuestra gente está permanentemente analizando

el mercado. En genéricos somos una compañía que está de entrada: solo llevamos en él desde 2006.

P. ¿Y necesitan comprar plantas de producción?

R. Si uno analiza nuestra plataforma industrial comprende que no necesitamos comprar. Tenemos cuatro plantas en tres continentes diferentes y todas ellas están homologadas por la FDA, y eso cuando hay muchas plantas que están cuestionadas. Nuestra planta de China, por ejemplo, está operativa a un tercio de su capacidad.

P. Siempre se habla de fusiones en el mercado español sin que se cierre ninguna.

R. ¿Qué se busca con una fusión? Complementarse. Yo creo que las empresas españolas no son complementarias. Nosotros no vemos que haya ningún elemento de sinergia. Otra cosa es qué han de hacer las compañías con sus líneas de negocio. Otra posibilidad sería crear una gran compañía para centrarse en el mercado español, pero con la actual situación no tiene sentido.

P. ¿Y abrir el capital de Esteve?

R. Hemos decidido que no. Quizás es una posibilidad de futuro, pero tenemos un plan de negocio asumido por la familia y nos sentimos muy cómodos. ■