

28º.- Tertulia 13 diciembre del 2011, miércoles

Lugar: Aula Magna de la facultad de farmacia de la UB

Hora: 17-19 horas

Ponente: Raúl Díaz-varela

Datos del ponente: Master IESE. Presidente de Kern Pharma

Título de la conferencia: “Presente y futuro de la Industria Farmacéutica”

Resumen

El autor orienta la conferencia principalmente al estudio del presente y futuro de los medicamentos genéricos, confesando que la empresa de la cual es presidente se dedica al desarrollo y fabricación de genéricos. Realiza un estudio detallado de la evolución de los genéricos en España y de la evolución en Kern Pharma, demostrando la buena marcha de la empresa y de su futuro. Describe la estrategia que siguen en Kern Pharma **que les ha llevado a tener éxito y confianza en el futuro:**

- **Personas:** no hay un buen proyecto sin buenas personas, bien formadas a nivel profesional, pero sobretodo con las que sea fácil trabajar.
- **Diversificación:** tenemos 3 líneas principales de negocios complementarios, Genéricos, Contract Manufacturing, y Éticos. En 2011 hemos lanzado una línea de OTC y Personal Care. También pinitos en química. De compañía de servicios a laboratorio.
- **Marketing:** a través de la imagen de las cajas y del volumen de unidades. Siempre apoyados en el producto de mayor volumen. “Somos los del Inzitan”. Hoy somos los del Ibuprofeno o Paracetamol.
- **Internacionalización:** desde el primer día hemos tenido vocación de salir fuera, y nuestros registros en más de 20 países, así lo demuestran.
- **Integración:** apuesta por integrar procesos. No entendemos el proyecto sin desarrollo propio, fabricación propia, comercialización propia e incluso distribución propia. También integramos otras sinergias con el Grupo Indukern, o la producción de API's.
- **Inversión:** o mejor dicho reinversión de los recursos generados en la empresa. Hemos invertido en desarrollo, en licencias, en compra de productos, en tecnología de información, en instalaciones productivas, en maquinaria de mayor rendimiento y sobretodo en personas (formación).
- **Flexibilidad y rapidez:** nuestro tamaño nos ha permitido modificar nuestra estrategia cuando ha sido necesario. También nos ha permitido aprovechar las oportunidades con rapidez.
- **Visión:** la de nuestro Presidente, que desde el primer día tuvo muy claro que teníamos que entrar en este negocio a través de la adquisición de una fábrica y que debíamos centrar nuestros esfuerzos en genéricos, donde todavía podíamos llegar a ser líderes.
- **Proyectos:** hemos iniciado actividades en nuevas áreas de negocio, solos o en colaboración (joint-venture) con otras empresas, para cuando los productos genéricos no nos permitan crecer como hasta ahora... y hasta aquí puedo leer...

La previsión de futuro es la siguiente:

- 5 años de buen crecimiento de genéricos por el número de lanzamientos
- Desarrollo de nuevas líneas de negocio: OTC, Personal Care, Biosimilares...
- Apuestas selectivas en I+D
- Eficiencia: procesos y costes
- Integración vertical: desde el API hasta el cliente/paciente
- Internacionalización: vía licencias o con presencia directa
- Personas: equipo formado por buenas personas, además de las capacidades profesionales

Termina la charla- conferencia, con unos proverbios optimistas:

El futuro tiene muchos nombres. Para los débiles es lo inalcanzable. Para los temerosos, lo desconocido. Para los valientes es la oportunidad.

Victor Hugo

El optimista tiene siempre un proyecto; el pesimista, una excusa

Anónimo

Hemos de saber trabajar frente a un mercado muy competitivo (a nivel europeo y mundial)

Se ha de trabajar con optimismo, previsión, calidad y rapidez, aplicando las modernas técnicas de gestión para intentar alcanzar el desideratum:

“Lo urgente lo hacemos de inmediato, lo imposible tardamos un poco más”