

“Ampliaremos el negocio más allá de las recetas”

Francisco Quintanilla, director general de Faes Farma

El laboratorio vizcaíno está consiguiendo sortear las medidas restrictivas del gasto sanitario apoyándose en una estrategia de diversificación espoleada por la comercialización mundial de su antialérgico Bilastina.

Faes pretende seguir cuidando a sus 30.000 accionistas con dividendos y ampliaciones gratis, aunque a corto plazo tenga que recortar la retribución.

T. Franco

Faes Farma ve el futuro con serenidad gracias a una acertada e intensa estrategia de diversificación puesta en marcha hace más de dos años, a la que ahora se suman los royalties de su antialérgico de desarrollo propio Bilastina y los nuevos lanzamientos. El laboratorio vizcaíno ha superado con éxito barreras como la competencia de medicamentos genéricos, la regulación sobre precios de referencia o el desafío de las patentes, y el objetivo ahora es seguir reduciendo el peso del mercado en España y elevar al 20% la facturación internacional en 2014, según explica Francisco Quintanilla (Madrid, 1959), director general de Faes Farma. “Queremos que las ventas reposen más en productos de precio libre, y el plan es que en 2014 el 40% de la facturación del grupo proceda de fuera del ámbito de la receta en España, cuando actualmente el porcentaje de ventas en este área de negocio es del 30%”, destaca Quintanilla.

Más ventas y beneficios

En 2010, los drásticos recortes de precios de los medicamentos en España y Portugal —principales mercados de Faes—, se tradujeron en una caída del beneficio del 2,5%, hasta fijarlo en 20 millones de euros. Francisco Quintanilla asegura que si las condiciones del mercado no varían, las previsiones para los próximos años son “muy optimistas”, y ganarán un 50% más en 2013, para duplicar en 2014 el beneficio obtenido el pasado año. Estos objetivos son con-

servadores, ya que no incluyen futuras nuevas licencias de su medicamento estrella Bilastina. En cuanto a la cifra de negocio, el plan es alcanzar en 2013 una mejora del 20% respecto a los 211 millones conseguidos el pasado año, mientras que la subida será del 30% en 2014.

Actualmente, el 51% de la facturación del laboratorio procede de la prescripción con receta en España, mientras que un 18% viene de Portugal y cerca del 30% de áreas de actividad con precio libre, como exportaciones (10%), OTC -sin receta- (10%) y de la filial Ingaso Farma, centrada en la nutrición y salud animal (7%).

El plan de futuro de la compañía farmacéutica se centra en acometer más inversiones, ampliar la comercialización de nuevos productos y en continuar con el esfuerzo investigador.

El director general del laboratorio reconoce que la permanente reducción de precios y márgenes provocado por las medidas del Gobierno impactará en los beneficios “de forma significativa”, tanto este año como el próximo, pero a pesar de esta realidad, el grupo ha centrado sus esfuerzos en el lanzamiento simultáneo en el último año y medio de cuatro nuevos productos. Además de una clara intención de redoblar la apuesta comercial, el crecimiento futuro de Faes se apoyará en los ingresos por licencias de Bilastina en Europa y Latinoamérica, así como en la mejora de ingresos y márgenes en el negocio internacional.

El antialérgico de Faes, que inició su desarrollo en el año 2000 y del que mantendrá la patente hasta 2023, supone unas perspectivas de negocio abrumadoras. El Europa, con un mercado de 1.000 millones

de euros, el objetivo es captar una cuota del 20% en cinco o seis años, mientras que en España el despegue ha sido teórico al y en cuatro meses la cuota ronda ya el 10% con la vista puesta en llegar al 30%.

Francisco Quintanilla asegura que el siguiente gran mercado —de 2.000 millones— será Japón, donde actualmente discuten acuerdos con varios socios y el objetivo es captar una cuota de más del 10%.

Las nuevas alternativas de inversión de Faes se centran en el área de OTC donde siguen peinando el mercado y en cuanto a diversificación, la apuesta de futuro se concreta en la entrada en el canal de consumo de la mano de compañías a las que les pueda aportar valor añadido la investigación, el conocimiento y la experiencia farmacéutica. En esta línea, Faes Farma ha cerrado un acuerdo recientemente en Portugal para leches maternizadas.

Con cerca de 30.000 accionistas estables y poco especuladores, el grupo descarta fusiones y apuesta por reforzarse a través de alianzas para la explotación de determinados activos o territorios, en línea con lo pactado recientemente con Cinfa en Portugal.

Copago inevitable

Francisco Quintanilla mantiene que las medidas de control del gasto farmacéutico deben enfocarse a disminuir la demanda, y no a pedir sacrificios sólo a las empresas del sector. En este sentido, puntualiza que no se debe actuar sólo sobre la oferta, y subraya que en los ocho primeros meses de 2011 la facturación de la Seguridad Social se redujo en 761 millones de euros (un 10%), mientras que en el mismo periodo las recetas se incrementaron un 3%, lo que supuso un total de 17,5 millones de recetas. Faes apuesta por un copago para medicamentos y servicios médicos “moderado en su cantidad y proporcional a la capacidad adquisitiva del usuario”, y defiende la reconversión a productos de venta y precio libres de los compuestos destinados a síntomas menores.

“No descartamos alianzas para explotar activos o territorios”

“Apostamos por sectores donde el área farmacéutica genere valor”

“El plan es que la facturación repose más en productos con precio libre”

