

Guerra de precios en la industria farmacéutica con bajadas del 80%

El sector dejará de ingresar 2.000 millones por la nueva medida adoptada por Sanidad

MERCEDES GÓMEZ / CARMEN LLORENTE
Madrid

Una caja de comprimidos de Cardyl, perteneciente a la farmacéutica Pfizer, uno de los medicamentos más utilizados en España para combatir el colesterol, costaba en las farmacias la pasada semana 27 euros. Hoy su precio es de sólo de 4,70, seis veces menos. Ante la entrada en vigor del decreto-ley el 1 de octubre, por el que los médicos obligan a prescribir el medicamento por principio activo ha desatado una sangrienta guerra de precios entre las farmacéuticas con bajadas medias del 30%, aunque en algunos casos los recortes llegan a superar el 80%.

Pfizer, Bayer, Sandoz... todas las grandes multinacionales farmacéuticas han bajado sus precios desde el pasado martes para igualarse a los medicamentos genéricos o de *marca blanca* e incluso ser más baratos. Merck ha sido la última en anunciar un recorte del coste para el público de sus medicamentos. «No hemos tenido más remedio que igualar nuestros precios a los medicamentos genéricos, para no quedarnos fuera del mercado», explica Ana Céspedes directora de Componentes de Merck.

El problema es que las empresas

fabricantes de genéricos sorprendidas por las grandes multinacionales farmacéuticas ya han reaccionado y han comenzado a bajar también precios, aunque en pequeña cuantía, lo que hace temer en el sector una guerra de precios sin cuartel.

«Hemos bajado los precios en la medida que hemos podido, para no vender a pérdida. Por ejemplo, en tres medicamentos no hemos podido igualarnos a las empresas genéricas y no hemos bajado, sabiendo que ya no se venderán», explica Céspedes, quien confía en que la *guerra de precios* no se intensifique, ya que será muy negativo para toda la industria farmacéutica, que comienza ya hacer números sobre el coste que tendrán los recortes. El Ministerio de Sanidad calcula que con la prioridad establecida a la hora de recetar podrá ahorrar en el gasto farmacéutico unos 2.000 millones de euros al año.

Este viraje de 180 grados en la estrategia comercial de los grandes laboratorios responde a la entrada en vigor el pasado día 1 del Real Decreto 9/2011 aprobado por el Consejo de Ministros el pasado agosto que obliga a los médicos a prescribir por principio activo y a las farmacias a dispensar el medicamento más barato que contenga

ese principio.

Sin el ajuste de las marcas, los genéricos o *marcas blancas* – aquellos para los que la patente ha superado los 10 años– se quedarían con el grueso del pastel al ofrecer el precio más bajo para el paciente. Pero ahora los productos

ries– indican que con esta nueva política comercial la intención del sector no es «abrir la guerra al genérico», si no la de mantener los productos de marca en el mercado. «O se bajan precios o no se vende», subrayan.

Otras fuentes del sector precisan

Aspirina y Nolotil, fuera del recorte

> Sin receta. Los medicamentos más utilizados por los españoles, aquellos que compramos sin receta, como la Aspirina, el Paracetamol o el Nolotil no están notando apenas la ‘guerra de precios’. Primero porque estos fármacos casi no son prescritos.

Además, el diferencial de precios entre genéricos y estas marcas es muy pequeño.

> Caída. Los farmacéuticos afirman que la contienda comercial va a reducir en número de medicamentos en España.

de marca son una competencia real y sortean su exclusión del mercado.

A la oferta más económica de los genéricos –alrededor de unas 850 referencias– se suma ahora la de los 17.000 medicamentos de marca que ya tienen vencida su patente y que ya han recortado su precio de venta al público, informa Efe.

Fuentes de Farmaindustria –la patronal de los grandes laborato-

que este fuerte ajuste en los precios no implica una venta a pérdida. Pero reconocen que el recorte dañará su cifra de negocio y que determinados laboratorios –sobre todo los nacionales– cerrarán el ejercicio en números rojos. Advierten de que algunas empresas no podrán compensar la abultada inversión realizada en el desarrollo del medicamento, lo que se traducirá en recortes de plantilla y descenso de la inversión en I+D.



LOS ANDALUCES Y LA ECONOMÍA

MANUEL MARTÍN

Longevidad empresarial

La esperanza de vida de las pymes españolas es de siete años y la de las empresas cuya facturación llega a ser de más de 50 millones de euros, de unos treinta. Se sabe que la longevidad empresarial está asociada al continuo desarrollo de nuevos productos, a la introducción de innovaciones tecnológicas, a la creación de una buena red de distribución, al mantenimiento de una estructura financiera equilibrada, al talento empresarial y a la capacidad para ejercer un cierto control sobre las materias primas y/o sobre los mercados. Siendo todas ellas características tan difíciles de mantener a lo largo del tiempo, se entenderá que una empresa pueda sentirse orgullosa de haber alcanzado los 150 años de vida. Es el caso de la Fábrica Azucarera Nuestra Señora del Rosario, creada en 1861 por Joaquín Agrela, uno de los grandes empresarios andaluces del siglo XIX, para la fabricación de azúcar a partir de la caña azucarera cultivada en el delta del Guadalfeo. Para celebrarlo, la empresa ha patrocinado la edición de un libro titulado *Ciento cincuenta aniversario Azucarera del Guadalfeo, 1861-2011* (Editorial Páginas de Espuma, 2011), en el que han colaborado, entre otros, los profesores de la Universidad de Granada Giménez Yanguas y Piñar Samos.

El periplo de la caña de azúcar desde Oriente hasta Occidente constituye una odisea realmente apasionante. Tenemos testimonios de que, traída a España por los árabes, se cultivaba ya en las costas mediterráneas andaluzas hacia el siglo X, aunque probablemente había llegado antes. Desde entonces, con técnicas de

cultivo y de fabricación muy rudimentarias, estuvo presente ininterrumpidamente a lo largo de una franja costera, que en los años de máximo apogeo de esta actividad se extendía desde Denia hasta Manilva. En 1845, Ramón de la Sagra, un economista y alto funcionario gallego en la isla de Cuba, importó a Almuñécar la moderna tecnología azucarera, que por entonces se estaba utilizando ya en las Antillas. Y, en los años siguientes, los empresarios malagueños Larios, Heredia y Loring, que estaban viendo cómo perdían la batalla frente a la siderurgia vizcaína y la industria textil catalana, y los banqueros granadinos Rodríguez-Acosta y Agrela decidieron ya entrar masivamente en la fabricación de azúcar de caña. Entre 1861 y 1898 se construyeron veinte grandes ingenios cañero-azucareros, cuyo coste osciló entre 500.000 y un millón de pesetas cada uno, pasando la producción de azúcar peninsular desde 700 a 24.000 toneladas. A partir de 1882, comenzó a desarrollarse también una potente industria remolachero-azucarera que, empezando en la Vega de Granada, llegaría a ser la actividad industrial más importante de Andalucía durante más de medio siglo.

Desde 1861, en que se construyó, la historia de Azucarera de Salobreña es la historia de una búsqueda permanente de la excelencia empresarial. Durante sus 150 años de vida ha sabido ir superando todas las dificultades que se le han ido presentando: la competencia de la remolacha azucarera, la aparición de nuevos cultivos tropicales, la

irrupción del turismo en las tierras donde tradicionalmente se cultivaba la caña, la estrecha regulación de las campañas azucareras en el marco de política agrícola comunitaria. Hasta 1976 estuvo en manos de los Agrela y, a partir de esta fecha, pasó a la familia Martín, que ha visto cómo en los últimos años se han ido cerrando una a una todas las grandes fábricas cañero-azucareras de las costas andaluzas hasta quedar como única superviviente, como la última fábrica de azúcar de caña de Europa.

El actual gerente de la Azucarera del Guadalfeo, Joaquín Martín Moreno, ha sabido continuar la tradición innovadora que ha permitido a la empresa hacerse centenaria: aprovechando el agua caliente que se produce en abundancia en la fabricación de azúcar, amplió hace años sus actividades a la acuicultura; viendo que con la reglamentación europea, antes o después sería imposible producir azúcar de caña, por sus elevados costes con respecto al azúcar de remolacha, consiguió un régimen especial de cultivo ecológico de la caña; hace años también inició la importación de melazas de caña de países de todo el mundo para destilar alcohol en sus instalaciones; y actualmente produce un excelente ron, comparable a las mejores marcas internacionales.

Después de tantas vicisitudes, ha sido el Reglamento (CE) 320/2006, del Consejo Europeo, por el que se ha establecido un régimen de reestructuración del sector del azúcar en toda Europa, el que ha acabado finalmente con la producción de azúcar de caña en las costas andaluzas, pero aún continúan las demás actividades de la Azucarera del Guadalfeo en Salobreña. Y, en 1910, la empresa ha vuelto a la fabricación de azúcar de caña, tomando en arrendamiento el ingenio azucarero de El Porvenir, en Santo Domingo, con 6.000 hectáreas plantadas de caña, donde ya ha hecho una primera campaña. Un ejemplo a seguir por los empresarios andaluces, particularmente en una situación económica como la que viven actualmente.

Caixabank gana un 16% menos tras limpiar el balance

M. T. COCA / Barcelona

La aportación de 1.953 millones de euros al capítulo de dotaciones para insolvencias ha reducido el resultado de CaixaBank 845 millones de euros en los nueve primeros meses del año, un 16,6% menos respecto al mismo periodo de 2010.

En concreto, 633 millones se han destinado a saneamientos extraordinarios netos, que incluyen 400 millones por dotaciones para insolvencias adicionales, 74 millones a gastos derivados del proceso de reorganización y 159 millones que corresponden a los ajustes derivados de la participación del 10,1% que la entidad tiene en el austriaco Erste Group Bank.

La entidad mantiene su decisión de no utilizar las provisiones genéricas, que se mantienen en 1.835 millones de euros. CaixaBank se basta con la fortaleza de ingresos.

El grupo catalán ha decidido concentrar todos los saneamientos derivados de su presencia en Erste Group Bank en el tercer trimestre del año. No se baraja reducir su participación a pesar de los últimos problemas que ha atravesado el banco austriaco.

Sindicatos y patronal eluden la reforma de los convenios

B. P. R. / Madrid

Empresas y sindicatos han esquivado hasta ahora la reforma de la negociación colectiva aprobada por decreto del Gobierno el pasado junio. Unos y otros «siguen sus propias pautas y negocian en función de la situación de cada centro de trabajo o de cada sector», desdénando una reforma abocada al fracaso por haber nacido sin consenso. Al menos ése fue el diagnóstico que ofreció ayer el secretario de Acción Sindical de CCOO, Ramón Górriz, de los primeros meses de funcionamiento del decreto, ahora que tanto la patronal como UGT y CCOO se han comprometido a desbloquear los convenios colectivos.

Según Górriz, ni siquiera los empresarios están utilizando la reforma porque ésta, en el fondo, «no satisface a nadie». CCOO presentó ayer un manual para ayudar a sus afiliados y representantes a negociar los convenios tras la aprobación del nuevo decreto. Las próximas dos semanas empresarios y sindicatos comenzarán a discutir cómo poner en marcha los sistemas de solución extrajudicial de los conflictos –mediación y arbitraje–, que la reforma pretende potenciar.