

EMPRESAS

El laboratorio mexicano llega a España para operar en el mercado europeo. Cuenta con 66 años de experiencia en el mercado, desarrolla fármacos como 'Dorsal' y produce 40 millones de envases de medicamentos al año

España, base de operaciones de Laboratorios Silanes para Europa

L. M.
l.m.monasterio@correofarmacologico.com
Antonio López de Silanes posa orgulloso ante una gran fotografía de las espectaculares instalaciones que tiene Laboratorios Silanes, la compañía farmacéutica que preside, en México.

El mural protagoniza la entrada de las oficinas de Laboratorios Silanes IDF en Madrid. Es la filial que ha creado la compañía para abordar el mercado europeo, entre otros. ¿Por qué eligieron Madrid para su base de operaciones? "Venir aquí era un movimiento natural para nosotros". La familia López de Silanes cuenta con una gran tradición bodeguera en La Rioja, que continuó después de que el padre de López de Silanes se estableciera en México y fundase el laboratorio en 1943.

Desde entonces, el laboratorio se ha transformado en una de las farmacéuticas innovadoras que, según López de Silanes, más invierten en I+D de México: un 10 por ciento de las ventas anuales. Está estructurada en cinco divisiones, entre las que se encuentra un departamento biotecnológico, otro de diagnósticos, especializado en la detección temprana, y uno farmacéutico. Este último desarrolla fármacos propios, como *Dorsal* y *Folvital*.



Antonio López de Silanes, presidente ejecutivo de la compañía mexicana Laboratorios Silanes.

Silanes también cuenta con una amplia experiencia exportadora, ya que opera con sus propias moléculas en países como El Salvador y Nicaragua. Silanes IDF es su primer intento de salir de América.

Las razones sentimentales no son las únicas por las que Silanes apuesta por España. También ha jugado un papel importante el nivel que para López de Silanes tiene la I+D aquí. "En España hay una clara conciencia de que la investigación es la base de la competitividad", dice el directivo.

Saltar a otros mercados ya empezaba a ser necesario para la compañía, que

produce 40 millones de envases de medicamentos al año. "Para nosotros, que ya hemos alcanzado cierto tamaño, es importante enfrentarse a un mercado globalizado", explica. "Si uno hace genéricos, probablemente pueda tener un enfoque más regional. Para la innovación, hace falta un horizonte más amplio".

SÍNDROME METABÓLICO

Laboratorios Silanes IDF ya han movido ficha para trabajar en Europa. "Para cumplir con los requerimientos de las agencias europea y española, hemos comprado una licencia farmacéutica", explica López de Silanes.

Se trata del genérico losartán, que fabrica el laboratorio Grapa, capitaneado por Ángel Pérez de Ayala, antiguo presidente de Aeseg, la patronal española de los fabricantes de genéricos. "Tardaremos todavía un par de años en tenerlo todo listo", explica el presidente de Silanes.

Mientras tanto, toca invertir. La filial del laboratorio tiene previsto destinar dos millones de euros "mantener los planes de investigación". Estos esfuerzos inversores irán canalizados al producto estrella de la compañía, indicado para el tratamiento del síndrome metabólico.

Compras y fusiones: cuando Competencia obliga a 'soltar lastre'

La gran compra de Wyeth por Pfizer, el ejemplo más reciente

LÚA MONASTERIO

Pfizer ha logrado culminar una de las operaciones del año en el sector: la compra de su rival Wyeth por 68.000 millones de dólares (unos 45.465 millones de euros). A Pfizer sólo le faltaba el visto bueno de los organismos de competencia de Estados Unidos y Canadá para cerrar la operación, que ya anunció a finales de enero. Lo obtuvo hace pocos días, pero con una condición: deshacerse de activos de salud animal de la recién adquirida Wyeth. Los ha vendido a Boehringer Ingelheim.

Soltar lastre y deshacerse de activos para que Competencia apruebe una operación corporativa "es muy frecuente", explica María Cedó, asociada de la firma de abogados Jausás. "Suele ocurrir con divisiones o con licencias de producto". ¿En qué se basan estas entidades para dar luz verde a una compra o fusión?

SEGUIR LAS REGLAS DEL JUEGO

A la hora de aprobar una operación corporativa, es importante saber cuál es el organismo de competencia que entra en juego. "El esquema de reparto de competencias en el control de concentraciones es bastante sencillo", explica una portavoz de la Comisión Nacional de la Competencia (CNC). "Si la operación de concentración afecta sólo al mercado español, la competencia es de la CNC", añade. "En el caso de que la operación afecte a más de tres mercados europeos, la consulta debe hacerse a la Comisión, en lugar de ir a la institución de cada país", matiza Cedó.

La CNC, institución independiente del Gobierno, nació en 2007 a tenor de la Ley de Defensa de la Competencia. Su misión es de vigilancia: vela para evitar las restricciones a

la competencia en un mercado con unas reglas del juego ya establecidas.

CRITERIOS

Los criterios con los que se suele aprobar o no una compra o fusión en España son, según la CNC, "muy uniformes, aunque las resoluciones pueden tener interpretaciones diversas sobre los hechos que se tratan".

Además, según la portavoz de la CNC, todos los organismos que velan por la defensa de la competencia son igual de estrictos: "Los criterios por los que se evalúa si una operación de concentración puede tener consecuencias negativas en un mercado determinado son bastante homogéneos. Nadie podría decir que la CNC es más estricta que la Comisión Europea o viceversa", afirma.

Hay un límite por el que la CNC considera que una compra o fusión amenaza a la competencia en España: una cuota de mercado superior al 30 por ciento o un volumen de negocio que sobrepase los 240 millones de euros.

No es necesario esperar a la negativa del organismo. En la ley de 2007 se introdujo la posibilidad de hacer una consulta previa a la CNC para corregir los posibles desajustes con más facilidad.

EN BREVE

La farmacéutica Elvira Sanz, nueva directora general de Pfizer en España



Dr. Elvira Sanz será la nueva directora general de Pfizer en España. Doctora en Farmacia por la Universidad Complutense de Madrid, asumió la dirección general de Wyeth España en 2001. Además de las responsabilidades propias de su cargo, Sanz también será responsable de la máxima representación institucional de la compañía en España y de la unidad de Atención Primaria. Releva en el

cargo a Miguel Isla, que permanecerá en la compañía asumiendo responsabilidades europeas.

Aprobado por la FDA, pazopanib, fármaco para el tratamiento de cáncer de riñón
La Agencia Americana del Medicamento (FDA) aprobó la semana pasada *Votrient*, compuesto por pazopanib, para el tratamiento de pacientes con cáncer de células renales (CCR) avanzado, un tipo de cáncer de riñón. Pazopanib, de GlaxoSmithKline, es un fármaco oral que, administrado una

vez al día, inhibe de la angiogénesis que puede prevenir el crecimiento de nuevos vasos sanguíneos, bloqueando el crecimiento de tumores que necesitan de los nuevos vasos para sobrevivir.

Grifols invierte 50 millones en un laboratorio en EEUU
La compañía Grifols, especializada en el desarrollo, fabricación y comercialización de productos hemoderivados, invertirá 76 millones de dólares (algo más de 50 millones de euros) en la construcción de un nuevo laboratorio en San Marcos (Texas, Estados Unidos) que se ha iniciado ya. Las ins-

talaciones, destinadas a labores de análisis y control, incluirán una planta de producción de hemoderivados y un almacén de plasma. La compañía prevé que el nuevo complejo esté listo a lo largo de 2010.

Merck Chemicals y Korott, en pie de guerra contra los piojos
La división química de la farmacéutica Merck y el laboratorio Korott se han aliado contra los piojos aprovechando el inicio del curso escolar. Korott ha sido la encargada de comercializar el repelente *Piosan*, cuyo principio activo, la molécula IR 3535, ha sido proporcionado por Merck.

En plena crisis.

Pfizer ha tenido que deshacerse de la mitad del negocio de salud animal de Wyeth, farmacéutica que acaba de adquirir, para que los reguladores de Competencia de Estados Unidos y Canadá den luz verde a la operación. No ha sido el único hecho que ha trascendido en los ocho largos meses que han transcurrido desde que se anunció la compra.

Pfizer anunció que, finalmente, se haría con Wyeth por 68.000 millones de dólares en medio de una tormenta financiera: poco antes había dado a conocer que en el último trimestre de 2008 su beneficio se desplomó un 90 por ciento, lo que acarrearía 15.000 despidos.