

**ENTREVISTA CON EL DR. GERMANO NATALI, CONSEJERO DELEGADO Y DIRECTOR GENERAL DE BAMA-GEVE**

# “Estamos visitando medicina general con Spiraxin y Aterina porque queremos ofrecer nuestras soluciones a más pacientes”

Un reciente estudio de Farmaindustria, patronal del sector farmacéutico, señalaba que el gasto farmacéutico público en España en recetas del Sistema Nacional de Salud (SNS) acumulaba una caída del 27 por ciento en los últimos cuatro años. El estudio también analizaba el peso del gasto farmacéutico público en el conjunto del gasto público español, el año 2013 terminó con un ratio del 2 por ciento, es decir, dos de cada cien euros gastados por el conjunto de administraciones públicas en España se habrían destinado al pago de medicamentos financiados por el SNS y dispensados a través de oficinas de farmacia. Una cifra que según la propia Farmaindustria “tampoco se registraba en España desde principios de la década de los 90”. Con este escenario entrevistamos al Dr. Germano Natali, consejero delegado y director general de Bama-Geve, quien además ha ocupado puestos destacados en la patronal farmacéutica, para que nos hable de su laboratorio y de la realidad del sector.

## -¿Ante estos datos y como sector farmacéutico, deberían estar ustedes preocupados?

No creo que haya muchos sectores industriales en España que no estén preocupados en mayor o menor medida, y el nuestro no es una excepción, más aún cuando la facturación conjunta de las empresas que formamos Farmaindustria en 2013 ha sido la misma que en 2002.

## -¿Considera entonces que las administraciones no les tienen en cuenta como sector puntero e innovador?

Considero que el Estado debe defender y proteger a la empresa farmacéutica porque, además de motor económico, desarrolla soluciones para la salud de todos. Debe seguir apostando por la investigación y el desarrollo de nuevos fármacos que permitan mejorar la calidad de vida del paciente y sobretodo invertir en prevención, que es sinónimo de ahorro. Frente a ello recortar y entrar en la política de precios a la innovación no nos parece una decisión acertada.

## -¿A qué se refiere cuando habla de política de precios a la innovación?

Mire, España junto con Francia, Italia y Grecia es donde los medicamentos

tienen un precio más bajo de entre los países de la Europa de los 15. Esta política de las autoridades hace que muchos laboratorios no puedan distribuir en España los medicamentos más innovadores, por lo que los pacientes españoles no disponen de esos nuevos fármacos.

Por otro lado, existe una mala interpretación respecto a los genéricos, pues a paridad de precio, en determinadas comunidades se está favoreciendo al genérico respecto a la marca, y eso revierte al final en la calidad de vida del paciente que puede ser una persona mayor, polimedicado, acostumbrado a un medicamento de un mismo color, con unos excipientes determinados al que cuesta adaptarse a una nueva prescripción: falta un mayor respeto a la marca.

## -¿Cómo dice? ¿Que los medicamentos más innovadores no llegan aquí?

El problema es que desde que se registran los productos a nivel europeo la concesión por parte de las autoridades de autorizaciones y precios en España es más lenta que en los países del Norte (incluida Alemania) y además a precios inferiores: esto en ocasiones obliga a los laboratorios a no comercializar algunos productos en España, para evitar las exportaciones paralelas.



## -¿Por qué pasa esto?

Probablemente sea porque en otros países se le da más valor a la innovación; en mi opinión, así debería ser también en España.

## -Cambiando de tema, me gustaría preguntarle por la progresión de Bama-Geve dentro del grupo Alfa Wassermann pasados 11 años de la compra...

Somos el tercer mercado con mayor facturación del grupo, después de la propia Italia y Estados Unidos y hemos crecido a pesar del contexto general. Hay sinergias constantes que nos han permitido entrar en áreas terapéuticas en las que no estábamos, como la gastroenterología con Spiraxin o la traumatología. Además, desde hace un año y medio estamos visitando medicina general con Spiraxin y Aterina, porque queremos ofrecer nuestras soluciones a más pacientes.

## -Centrándonos más en producto, ¿cómo están evolucionando sus productos clásicos? Me refiero a Linitul, Mepentol, Spiraxin...

Bien. Linitul lleva produciéndose desde 1923 y continúa siendo el apósito

de referencia para el tratamiento de pequeñas heridas, escoceduras y quemaduras leves. En 2002 introdujimos en el mercado Mepentol, un producto para que los pacientes encamados prevengan las úlceras por presión, cuyas ventas se mantienen pese a la continua reducción de precio a las cuales nos vemos obligados. El siguiente paso fue Spiraxin (rifaximina) un antibiótico gastrointestinal indicado para la enfermedad diverticular y la prevención de sus recidivas. Le daré un cifra: en Italia se venden 10 millones de unidades al año de este medicamento. En España en 2013 se han vendido más de 900.000 unidades y esperamos en los próximos meses superar el millón de unidades vendidas en un año móvil. El motivo es que a través de medicina general llegamos más al paciente final, además de que la enfermedad diverticular está aumentando, y no sólo por la edad, sino por los malos hábitos en la alimentación de muchas personas jóvenes.

## -¿Cómo está funcionando la comercialización de Aterina?

Llevamos dos años comercializando el producto y estamos contentos,

## Alfa Wassermann

Alfa Wassermann es un grupo multinacional italiano de origen familiar fundado en Bolonia en 1948. El laboratorio cuenta con una amplia presencia internacional y con delegaciones propias en distintos países europeos además de Estados Unidos, México, China y Túnez. En 2003 la multinacional Alfa Wassermann adquirió el laboratorio catalán Bama-Geve, que había sido fundado en Tortosa en 1909. El grupo prevé superar los 400 millones de euros de facturación en 2014, correspondiendo un 8% de este total a la actividad de la filial española que es el tercer mercado en facturación después de Italia y Estados Unidos. En España la filial comercializa 30 productos para diferentes líneas médicas, especializadas fundamentalmente en cardiología, cirugía vascular, hospitalaria, traumatología, dermatología y gastroenterología. Además de los conocidísimos apósitos Linitul, cuya fabricación se mantiene en la fábrica de Tortosa desde hace 90 años, productos como Mepentol, Spiraxin, Aterina o la línea para traumatología (ALAcapsin, ALAnerv y ALASod) permiten situar a este laboratorio como un referente en innovación. Además, prevé lanzar en los próximos meses al mercado español dos nuevos productos, uno orientado a la dermatología y otro traumatólogo. La matriz por su parte prevé seguir creciendo a través de sus actuales filiales además de buscar colaboración con alguna otra empresa estadounidense o japonesa, por ejemplo, para desarrollar y comercializar un nuevo producto.

pero todavía tiene mucho recorrido por delante. Hay demanda ya que Aterina es un medicamento cuyo principio activo, sulodexida, actúa con un mecanismo de acción único y específico restaurando la integridad y funcionalidad del endotelio vascular, siendo así un tratamiento de primera línea en pacientes con insuficiencia venosa crónica por síndrome postrombótico.

## -¿Mantienen ustedes la estrategia comercial de llegar a los médicos de cabecera para que conozcan sus productos?

Efectivamente esa es una estrategia que está dando buenos resultados ya que queremos que además de los especialistas, digestólogos en el caso de Spiraxin y cirujanos vasculares en el caso de Aterina, sean los médicos generalistas los que los receten. Tenemos una estructura de ventas propia que ya ha llegado a cerca de 10.000 médicos generalistas.

## -¿Cuáles son los planes de futuro de Bama-Geve?

Queremos reforzar nuestra presencia en el grupo, lo que revertirá en un incremento de ventas a través de nuestros canales de prescripción y también al de la medicina general. Del mismo modo estamos abiertos a la compra de nuevos fármacos y productos e incluso de laboratorios si la oferta es interesante ya que nuestra matriz es una empresa compradora.


**BAMA - GEVE**

Av. Diagonal, 490 - 08006 Barcelona  
Tel. 934 154 822 - www.bama-geve.es