



La tercera farmacéutica de India anuncia su llegada a Colombia

Cipla aspira a facturar US\$ 50 millones al año al 2020. Bogotá será la punta de lanza de su incursión en naciones como Brasil, Argentina y Chile.

Cipla, ranqueada como la tercera empresa farmacéutica de la India y que reporta ingresos anuales superiores a los 2.000 millones de dólares, acaba oficializar su llegada a Colombia, desde donde planea expandirse por el resto de la región.

Los productos de la compañía se han distribuido en el país en las últimas dos décadas, pero a través de aliados, y, a diferencia de eso, ahora la comercialización será directa. El efecto, según su gerente para Latinoamérica, Anant Atal, es que mejorará el acceso de la población a sus medicamentos y llegarán con educación a pacientes y profesionales de la salud.

Este laboratorio, a nivel mundial es el más grande en cuanto a la amplitud del portafolio que ofrece, con unos 2.000 productos. Esa fortaleza es especialmente sentida en cuanto a tratamientos de VIH y enfermedades respiratorias, donde puntea.

Según Atal, el interés por Colombia se relaciona con esto, pues existen cálculos de que en el territorio nacional el 15% de las personas sufre alguna complicación respiratoria y es aún más grande la demanda si se considera que el 25% de los niños padecen complicaciones de este tipo.

En sida, parte de estimativos de que la enfermedad está en el 0,5 al 1% de la población. Una tercera categoría con la cual arriban es la de productos oncológicos.

Otro elemento favorable del contexto considerado son las reformas que el Gobierno ha promovido en los últimos años para limitar el precio al que las farmacéuticas traen sus medicamentos.

“Hay una necesidad de eliminar algunos intermediarios viniendo directamente y crear una relación gana-gana con el Gobierno y los pacientes”, explica el Gerente regional, quien asegura que las mayores rebajas se verán en la línea de productos especializados – es decir en los que la empresa ha mejorado la forma de administración a los pacientes o la presentación–, donde será del 20% al 30%, y en los productos innovadores –los nuevos–, con ahorros hasta del 50%. En cambio en genéricos no augura mucha diferencia dada la masificación que ya existe.

El plan de incursión contempla introducir entre 100 y 150 productos en los próximos dos a tres años, y, al 2020, lograr ventas anuales por 50 millones de dólares.



Sala de Prensa

“Nuestra idea es ir reemplazando lo que existe por medio de alianzas y construir a partir de nuestra presencia directa”, reitera Atal.

En la actualidad la facturación nacional, sumando lo que hace a través de distribuidores externos y el expendio directo que ha empezado a hacer de las medicinas que desarrolla, oscila entre los 15 y 20 millones de dólares.

“Por ahora no se ha pensado en una manufactura local, porque Cipla tiene más de 50 plantas a nivel mundial y nuestra escala de producción es suficiente, pero pensamos que cuando Colombia llegue a un nivel de necesidades suficiente no se descarta esa posibilidad”, aclara.

Plataforma regional

Añade que Bogotá será el centro de operaciones y punta de lanza de una penetración hacia el resto de Latinoamérica.

Hasta ahora, los otros mercados escogidos por la firma india en ese proceso de expansión son Brasil, Argentina y Chile. En ellos había hecho presencia valiéndose de alianzas con terceros pero, igualmente, en el futuro inmediato será directa en la medida en que les vayan otorgando los respectivos registros sanitarios a sus productos.

Por lo pronto, Colombia es el sitio del área en que mejor está ‘aterrizando’. Ya cuenta con una planta de 20 empleados y en los próximos años espera llegar a los 50, mientras que las otras naciones mencionadas cuentan entre las tres con 45 contrataciones.

Diario Portafolio, 18 de Noviembre de 2016. Página 6