

# Cambia sector farmacéutico

► Impulsan laboratorios dos áreas de negocio, los genéricos y biotecnológicos

Sara Cantero

La era de los grandes laboratorios farmacéuticos con enormes ganancias quedó atrás.

La pérdida de las patentes más importantes está impulsando a la industria hacia dos segmentos específicos: genéricos y biotecnológicos.

En 2011, el mercado farmacéutico en México creció 2.5 por ciento en valores y menos de uno por ciento en unidades, lo que significa que esta industria se está estancando.

Rafael Gual, director general de la Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica, dijo que la pérdida de patentes en el mercado mexicano está cambiando el negocio, ya que las unidades o que no se venden en medicina de patente ahora se venden en genéricos, pero el mercado como tal no crece.

“La industria farmacéutica es bastante estable, nunca hay grandes brinco pero tampoco hay grandes caídas. El mercado de marcas de alguna manera se está estancando pero siempre hay un mercado de genéricos que crece, en términos reales nada más cambian las unidades de un mercado a otro”, explicó Gual.

Lo anterior, está obligando a los laboratorios a vender genéricos o biotecnológicos.

Xavier Tello, director general de Strategic Consulting, indicó que la era de los grandes descubrimientos ya concluyó, ya que prácticamente solo quedan algunas enfermedades como el Parkinson, Alzheimer, esclerosis múltiple o Hepatitis B sin algún tratamiento.

“Estamos hablando de que actualmente, más de 90 por ciento de las enfermedades se curan con medicamentos más baratos. Y

## Mercado creciente

Actualmente, 95 por ciento de los medicamentos que se venden en México no tienen patente.

(Composición del mercado por tipo de medicamento)

TIPO	VALOR	VOLUMEN
Patente	20.4%	4.4%
Genérico de marca	17.9	19.5
Genérico sin marca	11.4	34.4
Productos no patentables	50.3	41.7

Fuente: IMS Health

lo que vamos a ver en los próximos años es una orientación hacia dos segmentos: los genéricos y los medicamentos biotecnológicos que te permitirán personalizar la medicina”, indicó Tello.

La consultora IMS Health prevé que la tasa anual de crecimiento de la industria farmacéutica mexicana será de 2.4 por ciento anual en dólares constantes para el período 2010-2015; mientras que el segmento de la biotecnología tiene proyecciones más optimistas con tasas de crecimiento de hasta 8 por ciento cada año.

“La vanguardia tecnológica está en los productos biotecnológicos y eso se va a seguir dando ya que cambia el perfil epidemiológico. Cada vez hay mayor prevención y cuando un paciente ingresa al hospital es por enfermedad aguda o accidente”, agregó Gual.

En el caso de los genéricos, la Secretaría de Salud estima que el vencimiento de las patentes y la consecuente liberación de medicamentos genéricos generará ahorros por 10 mil 318 millones de pesos durante los próximos 4 años en México.

## NINGUNA CIENCIA

¿Será una almohada que permita un mejor descanso? O quizá un sistema que organice mejor las reservaciones...

No está muy claro cuáles son las aportaciones de Grupo Posadas a la ciencia y la tecnología, pero esa empujadora empresa hotelera presidida por **Gastón Azcárraga** y dirigida por **José Carlos Azcárraga** acaba de perder un litigio relacionado con esa materia.

Ya sabe usted que el Conacyt otorga un estímulo fiscal a las inversiones en investigación y desarrollo de tecnología.

Pues fue en 2007 cuando Grupo Posadas solicitó un estímulo que, de ser otorgado, significaría un crédito fiscal por 45.3 millones de pesos, que la empresa podría aplicar en sus pagos de impuestos.

Para pedir dinero, Posadas debió financiar proyectos en este rubro. Las autoridades primero negaron la solicitud alegando que la empresa tenía adeudos fiscales.

Una vez que superó el tema de los adeudos, Posadas insistió, pero el Conacyt le respondió que ya se había agotado el presupuesto para estímulos previsto para ese año.

La gente de Azcárraga no se rindió y en 2008 inició un litigio judicial que finalmente concluyó el miércoles pasado, cuando el Décimo Primer Tribunal Colegiado en Materia Administrativa negó en definitiva el amparo a la empresa.

Este argumentó que no pueden obligar al Conacyt a inventar recursos en donde ya no existen. Ni modo, será para la otra.

## ¡SALUD! A ORENDÁIN

En México, los tequileros cada vez venden menos tequila. En 2007, los mexicanos bebían 69.3 millones de litros anuales, algo así como 1.17 litros por cada mexicano mayor de 20 años. Poco más de una botella al año, vaya.

En 2010 bajó a 61.2 millones de litros o 1.05 millones de litros anuales por adulto arriba de los 20. ¿Cada vez hay más abstemios? No, lo que hay cada vez más es gente que quiere ahorrar durante las fiestas.

Considere que en el mismo lapso, los licores de agave aumentaron 35 por ciento el volumen de sus ventas hasta alcanzar 33.5 millones de litros en 2010, más o menos 570 mililitros anuales por adulto.

Quizá de eso hable hoy en Guadalajara **Eduardo Orendáin**.

El será nombrado presidente de la Cámara Nacional de la Industria Tequilera. Sustituye a **Francisco González García**.

La prioridad de su gestión será reforzar la normatividad de la producción de las bebidas a base de agave. Para que el consumidor entienda el contenido de lo que bebe y no termine engañado.

# CAPITANES®



## Miguel Gómez Bravo Topete...

Este abogado, que figura poco en los medios, vela en tribunales por la Secretaría de Economía. Ahora tiene que hacerles frente a los amparos de los acreeros que buscan que el Gobierno vuelva a poner aranceles a este producto. Por lo pronto, ya comenzó a moverse con los jueces para tratar de revocar las suspensiones obtenidas por los empresarios.

## PALOMITAS VOLADORAS

Por carretera está a tres horas de Guadalajara, a tres y media del DF, y a nueve horas de Monterrey. Irapuato, cuando no es una, es otra, pero continuamente da buenas nuevas.

Ahora es la historia de una empresa que no produce automóviles ni maquinaria, sino humildes palomitas de maíz.

Pero las vende a Walmart, Comercial Mexicana, Chedraui, Liverpool, Sam's Club, Extra y Waldo's. Empresas que terminan vendiéndolas con su marca propia.

La protagonista es Super Pufft, de **Juan Pablo Guzmán**, que también vende otras botanas como chicharrones para microondas y papas fritas.

Esta compañía nació en el DF hace 14 años, importando palomitas de su socio Super Pufft de Canadá, pero ante el creciente consumo nacional, inició su propia producción.

Luego se mudó a Ecatepec, Estado de México, y ahora tiene planta en Irapuato, por supuesto.

En estos días no sólo vende nacionalmente sus productos, sino que los exporta a Norte y Cen-

troamérica. También al Medio Oriente.

Cómo estará el éxito, que la empresa sextuplicará el tamaño de sus instalaciones, hasta llevarlas a una dimensión de 6 mil metros cuadrados.

Ya entrados en gastos, estos fabricantes de palomitas estiman que durante los próximos 5 años invertirán 11 millones de dólares. Imagine cuántas palomitas son.

## SIEMPRE NO

No importa, al fin y al cabo era para ver un asunto de piratería.

El caso es que ayer el senador panista **Luis Alberto Villarreal** dejó plantados a los integrantes de la Barra Mexicana Colegio de Abogados.

Hablaría sobre el Acuerdo Antipiratería (ACTA); la famosa Ley Döring.

Todo, a petición de la Comisión de Propiedad Intelectual de la Barra, encabezada por **Carlos Pérez de la Sierra**, quien le avisó con semanas de anticipación.

Pero él canceló una hora antes de que iniciara la sesión.

Dejó plantados a **Rodrigo Roque**, director del IMPI, y al mismo **Federico Döring**, quien disculpó al ausente.

Dicen que fue la presencia de Roque la que motivó la ausencia de Villarreal, personaje clave que se opone justo a los polémicos documentos mencionados. ¿Será?

## MONY Y CÍA.

Que si llegará hoy alguien de la Cofetel a la Cámara de Diputados.

Citaron a comparecer a sus 5 comisionados, pero fue hasta ayer que les notificaron en intercambio de burocráticos argumentos... que si yo quería la invitación de tal modo y tú me la enviaste hasta ahora y quién sabe cómo... ya sabrá usted.

Los legisladores quieren saber cómo estuvieron unas licitaciones directas de algunos contratos que supuestamente **Mony de Swaan**, presidente de la Comisión, concedió a sus amigos.

Esto promete una sesión con banda ancha.

capitanes@reformax.com

**TE DAMOS LA CONFIANZA QUE NECESITAS PARA QUE LLEVES TU INVERSIÓN A UN DESTINO SEGURO.**

SECCIÓN	LOTE	CLAVE DE USO DE SUELO	USO DE SUELO	SUPERFICIE	PRECIO VENTAM <sup>2</sup>	PRECIO DE VENTA TOTAL
HOTELERA COHESOS	1-B	TH4C	HOTELERO	45,644.04	\$1,321,000	\$60,295,775.52

**FONATUR PONE A LA VENTA: EXCLUSIVO LOTE HOTELERO EN HUATULCO, OAXACA.**

Uso de suelo: TH4-C, Turístico Hotelero, Densidad 80 Casas/Ha, C.O.S. 45%, C.U.S. 0.90 máximo, 0.45 mínimo, Altura 2 niveles/16 m

El lote está sujeto a las siguientes obligaciones de construcción:

- Al 210 días naturales para presentar a FONATUR el proyecto arquitectónico, contados a partir de la autorización de la operación.
- El 90 días naturales para iniciar la construcción, contados a partir de la fecha límite de presentación del proyecto arquitectónico y
- El 720 días naturales para terminar la obra contados a partir de la fecha límite de inicio de la construcción. En caso de que la construcción exceda los 300 cuartos se adicionarán 85 días por cada 50 cuartos excedentes.

No se podrán modificar de manera parcial o total, aspectos tales como el uso de suelo, densidad permitida o restricciones de construcción (COS, CUS, altura, niveles, etc.), establecidos en la presente publicación, sin contar con la autorización previa y por escrito de FONATUR. En caso contrario, será causa de rescisión del contrato a favor de FONATUR, con independencia de las penas que se generen por incumplimiento. La habilitación de servicios de infraestructura que requiera el proyecto que se pretende construir sobre el inmueble, correrá por cuenta y cargo del inversionista y serán tramitados por este ante los organismos municipales y/o federales que correspondan.

**CONDICIONES DE COMERCIALIZACIÓN:**  
 CONTADO 5% DE DESCUENTO SOBRE EL PRECIO DE VENTA, PAGO EN UNA SOLA EXHIBICIÓN.  
 PLAZOS 30% DE ENGANCHE PAGADERO EN UNA SOLA EXHIBICIÓN, SALDO A PAGAR DE FORMA MENSUAL Y SUCESIVA CON PLAZO DE 1 HASTA 8 AÑOS CON TASA TIE+2 pp.

**PREGUNTE POR NUESTROS ESQUEMAS ESPECIALES DE VENTA.**

- Plazos Diferido 130% de enganche en 12 mensualidades y el resto a pagar en 96 mensualidades
- Plazos 10% de enganche en una sola exhibición y el resto a pagar en 96 mensualidades
- Contado Diferido (12 mensualidades sin intereses)

Oficina Corporativa FONATUR: Tecnópolis No. 100 Col. Florida, México D.F. Teléfono: (55) 5093 4200 ext. 42 45 Atención María Verónica Rodríguez mveronica@fonatur.gob.mx 01 800 800 1023

Oficinas regionales FONATUR en Bahías de Huatulco: Boulevard Chahua S.M. Bahías de Huatulco, Oax. Teléfono: (968) 557 0090 ext. 3131 Atención Enrique Irujo y Bayona enrique@fonatur.gob.mx 01-800-282-1620

ven@fonatur.gob.mx

**Felicidades**

**¡A los afortunados ganadores de un viaje a Orlando!**

Porque cada compra que realizaron con su **Tarjeta de Débito Ixe**, les dio la oportunidad de **ganar uno de los 3 viajes cuádruples a Orlando, Florida.**

**Nombres:**

- Arturo Reyes Ramírez
- Erick Zavaleta Pico
- Víctor Hugo Camacho Ríos

IXE