

Raúl Díaz-Varela /// Conseller delegat de Kern Pharma



El laboratori farmacèutic Kern Pharma, amb seu a Terrassa, inicia els actes de celebració del seu desè aniversari en una posició de lideratge dins el mercat de genèrics TEXT FRANCESC CASTANYER /// FOTOS ISABEL MARQUÉS

L'esforç inversor i l'equip humà són les claus de l'èxit de Kern Pharma

Fa deu anys Kern Pharma va decidir entrar en el mercat de genèrics. Actualment, sota el paraigua del Grup Indukern, és la sisena empresa d'Espanya en xifra de vendes i la quarta en nombre d'unitats dispensades a farmàcies. Els números demostren la visió estratègica d'una empresa que presenta balanços positius i anuncia noves inversions en un context de crisi. Les magnífiques instal·lacions de Terrassa parlen del nivell de qualitat que ha assolit l'empresa. Aquest abril inicien els actes del seu desè aniversari.

Quin és l'avantatge competitiu de Kern Pharma en una comarca amb molta presència d'indústries farmacèutiques i químiques?

Pel fet de ser una empresa de nova creació de seguida ens vam poder especialitzar en sectors competitius. En aquest sentit, l'empresa va néixer donant serveis a tercers. Vam adquirir una planta al grup Roche i el primer any vam produir gairebé exclusivament per a ells. Aquest va ser un tret singular de Kern Pharma. Però el més important és que des del primer dia vam tenir clar que volíem entrar en el sector de genèrics. Es tractava d'una aposta

pionera, perquè els primers productes genèrics van sortir entre els anys 1997 i 1998 i per tant era un mercat relativament jove, amb poca competència. La nostra estructura, que tenia capacitat de produir matèries primeres arreu del món, ens va donar una gran força i ens va permetre aconseguir preus molt competitius. El fet de pertànyer al Grup Indukern també ens va posar en contacte amb moltes empreses del sector que ens permetien fer aliances per portar productes cap a Espanya. La línia de genèrics ens ha permès créixer d'una forma continuada i molt consolidada. Això també ha estat possible gràcies a un gran esforç inversor.

Les instal·lacions de Terrassa són el símbol d'una empresa ambiciosa...

Hem reinvertit tots els beneficis en l'empresa. Són més de 40 milions d'euros en aquests deu anys, entre instal·lacions, productes, sistemes... Hi ha una relació proporcional entre la inversió i els resultats. Però l'important de l'edifici és a dins: quan vam adquirir aquesta companyia hi havia cent persones molt ben formades dins d'un entorn d'alta competitivitat. Sense l'equip humà que hi ha al darrere aquest projecte no s'hauria pogut portar a terme. L'esforç inversor, l'equip i l'estratègia de mercat són els tres eixos que ens han permès créixer de forma continuada i agressiva.

Hem reinvertit més de 40 milions d'euros en l'empresa. Hi ha una relació directa entre esforç inversor i resultats

perquè els primers productes genèrics van sortir entre els anys 1997 i 1998 i per tant era un mercat relativament jove, amb poca competència. La nostra estructura, que tenia capacitat de produir matèries primeres arreu del món, ens va donar una gran força i ens va permetre aconseguir preus molt competitius. El fet de pertànyer al Grup Indukern també ens va posar en contacte amb moltes empreses del sector que ens permetien fer aliances per portar productes cap a Espanya.

La línia de genèrics ens ha permès créixer d'una forma continuada i molt consolidada. Això també ha estat possible gràcies a un gran esforç inversor. Hem reinvertit tots els beneficis en l'empresa. Són més de 40 milions d'euros en aquests deu anys, entre instal·lacions, productes, sistemes... Hi ha una relació proporcional entre la inversió i els resultats. Però l'important de l'edifici és a dins: quan vam adquirir aquesta companyia hi havia cent persones molt ben formades dins d'un entorn d'alta competitivitat. Sense l'equip humà que hi ha al darrere aquest projecte no s'hauria pogut portar a terme. L'esforç inversor, l'equip i l'estratègia de mercat són els tres eixos que ens han permès créixer de forma continuada i agressiva.

Catalunya, i el Vallès en particular, s'han convertit en un clúster del sector farmacèutic.

Quatre de les grans empreses farmacèutiques són a Catalunya. Hi ha una part de permeabilitat que explica aquest fenomen. La clau és ser més a prop de la resta d'Europa i tenir gent formada en les àrees específiques.

Per què van apostar per Terrassa?

Per la seva ubicació. El nostre grup té diferents àrees d'influència, totes al voltant de Barcelona. No coneixíem la realitat de Terrassa fins que ens hi vam instal·lar. La planta és en un lloc estratègic de comunicació, al costat de la B-30, de la C-58 i dels túnels. Falta una pota, el Quart Cinturó, que provoca que el Vallès no tingui tota la capacitat de mobilitat que podria tenir.

En què es beneficien mútuament Kern Pharma i la ciutat de Terrassa?

Mantenim moltes àrees de col·laboració amb Terrassa, per exemple, des del punt de vista logístic, subvencionant una línia d'autobusos per als polígons dels Ferrocarrils. També en el camp educatiu, creant cicles formatius dins la formació professional de químiques, amb convenis de pràctiques per a alumnes. Cada any passen per aquí una vintena d'alumnes. Lògicament entre el més important que hem aportat a Terrassa hi ha l'ocupació. En deu anys hem creat més de quatre-cents llocs de treball.

En què consistirà la celebració dels deu anys?

Volem dedicar-la sobretot al nostre equip intern. ☞