



“Mi visión es la de innovar”

El nuevo director general para España y Portugal de Teva muestra confianza en que la innovación y el trabajo en equipo y colaborativo les va a llevar al crecimiento de su negocio en nuestro país. Éste es precisamente uno de sus objetivos fundamentales. Su apuesta por medicinas de valor añadido es firme.

en aquellas áreas de negocio donde somos muy fuertes, fundamentalmente en genéricos. También en la parte de respiratorio, en la de sistema nervioso central y en la de oncología”, destaca Conde. ¿Cómo conseguir ese crecimiento dentro de esas áreas? “Vamos a tener productos nuevos, oportunidades claras, pero fundamentalmente mi visión es la de innovar. La innovación está en los propios productos y es donde nos centramos. No obstante, se puede innovar a muchos niveles, no sólo a nivel de producto, que también, sino a nivel de procesos, a nivel de cómo nos relacionamos con nuestros prescriptores, con nuestros clientes, con nuestros pacientes. Entonces, mi focalización va a ser conseguir ese crecimiento a través de la innovación”, señala. Siempre piensa que traer ideas nuevas a un mercado proporciona oportunidades de ser el primero en moverse. Defiende que “hay que tomar riesgos, decisiones que rompan un poco con el status quo”.

Aquí, Teva es más conocida por ser productora de medicamentos genéricos. ¿Pretenden dar un paso más y posicionarse como marca? “Exacto. Además, parece que en el ámbito de los genéricos no se puede innovar. Se puede innovar muchísimo. En cómo te relacionas con tus clientes, con las farmacias. En el empaquetamiento de los productos. En los aspectos relacionados con la propia marca. Incluso, en temas relacionados con los propios productos. Hay aspectos, y productos, que caen un poco dentro de un concepto que puede estar a caballo entre el genérico y la pura innovación, donde hay una innovación. Lo que nosotros llamamos medicinas con valor añadido”, responde. Asegura que disponen buenos ejemplos dentro de Teva de esto. Menciona que la innovación puede venir, en el caso de respiratorio, en el inhalador que están utilizando, que hace que la terapia o su cumplimiento por parte de los pacientes mejore.

Alrededor de 200 millones de personas en todo el mundo toman un medicamento de Teva cada día. En el pasado mes de julio, tras 17 años en la compañía, en los que ha ocupado cargos de responsabilidad tanto a nivel de España como europeo, **Juan Carlos Conde** cogió el relevo a **Carlos Teixeira**, que se ha jubilado, y fue nombrado director general para España y Portugal.

En su primera entrevista desde que ocupa este cargo, le preguntamos cuáles son sus metas y qué recorrido de crecimiento puede tener Teva en nuestro país. “Uno de los objetivos fundamentales es el crecimiento de nuestro negocio en España. Tenemos oportunidades muy buenas para crecer. ¿Cómo lograrlo? Mi fórmula siempre empieza por el equipo de personas que estamos en Teva. Contamos con un equipo muy bueno. Hay que aprovechar todo el talento que tenemos dentro de la compañía. Tenemos que colaborar y centrarnos

De Teixeira alaba cómo ha desarrollado el negocio, sobre todo en la parte de respiratorio: "Es una persona con mucho conocimiento en esta área y ha habido un desarrollo muy elevado, con una penetración muy alta de Teva en el mercado español".

Función social

¿Cuál ha de ser la función de Teva para la sociedad? ¿Qué beneficios supone su presencia en España? Conde considera que las compañías farmacéuticas, todos los agentes que interactúan en el mundo del medicamento, traen hoy en día dos cosas fundamentales. "Una es una mejor accesibilidad a los medicamentos, a medicamentos de calidad a un precio razonable", dice. Recuerda que los países cada vez tienen mayores costes sanitarios. Por consiguiente, "poder producir con altos niveles de calidad, a precios

muy razonables, grandes volúmenes de medicamentos, es una de las bases que mantiene nuestro sistema sanitario". La otra es la "innovación en los propios productos". Es decir, "traer terapias para tratar de mejor manera o tratar áreas que todavía no estaban bien tratadas". Normalmente, el sector farmacéutico se divide entre empresas innovadoras y de genéricos o de biosimilares. Teva lo tiene todo. A su juicio, lo que es innovador en su modelo de negocio es que ambas partes se encuentran dentro de una misma compañía, dentro de unos mismos equipos, dentro de unos mismos procesos, dentro de una misma organización. Hay otros grupos empresariales con la rama innovadora y la rama de genéricos o biosimilares separadas. Asevera que poseer la capacidad de cara a sus pacientes y clientes de dar soluciones, con una compañía, "a las dos grandes necesidades de la sociedad" relacionadas con el

Impacto económico de Teva en 2020 en países seleccionados (ingresos y producción económica en millones de dólares)

 <p>Bulgaria Empleos respaldados: 9.519 Ingresos: 102 Producción: 831</p>	 <p>Canadá Empleos respaldados: 2.724 Ingresos: 147 Producción: 630</p>	 <p>Chile Empleos respaldados: 4.403 Ingresos: 89 Producción: 383</p>	 <p>Francia Empleos respaldados: 5.564 Ingresos: 474 Producción: 2.242</p>
 <p>Alemania Empleos respaldados: 24.172 Ingresos: 1.483 Producción: 7.146</p>	 <p>India Empleos respaldados: 56.383 Ingresos: 183 Producción: 822</p>	 <p>Israel Empleos respaldados: 21.456 Ingresos: 1.183 Producción: 4.482</p>	 <p>Países Bajos Empleos respaldados: 2.570 Ingresos: 176 Producción: 1.139</p>
 <p>Polonia Empleos respaldados: 10.563 Ingresos: 186 Producción: 1.391</p>	 <p>España Empleos respaldados: 6.061 Ingresos: 299 Producción: 1.363</p>	 <p>Suecia Empleos respaldados: 1.197 Ingresos: 105 Producción: 539</p>	 <p>Suiza Empleos respaldados: 2.748 Ingresos: 278 Producción: 1.779</p>
 <p>Ucrania Empleos respaldados: 2.352 Ingresos: 67 Producción: 517</p>	 <p>Reino Unido Empleos respaldados: 42.417 Ingresos: 2.563 Producción: 12.886</p>	 <p>EE UU Empleos respaldados: 57.010 Ingresos: 4.367 Producción: 15.701</p>	 <p>Total Empleos respaldados: 249.139 Ingresos: 11.652 Producción: 52.031</p>

mundo farmacéutico, les hace más fuertes.

A nivel de nuestro país, Teva aporta, por un lado, “un gran portfolio de medicamentos de alta calidad a precios muy razonables”. Matiza que tanto de la parte genérica como de la de productos de innovación. Como muestra, acaban de lanzar un nuevo medicamento biológico en el área de migraña severa. Por otro lado, aquí cuentan con plantas de producción, con lo que eso significa en el plano económico.

El freno al crecimiento de los genéricos, no saludable

De 2008 a 2015, Juan Carlos Conde lideró el negocio de medicamentos genéricos en España como director de Unidad. Describe que hubo un boom en la utilización de los genéricos en nuestro país, algo normal ya que era un mercado que no existía anteriormente. Actualmente, “hay una gran aceptación de los genéricos y estamos en un mercado en ese sentido maduro”. Hace hincapié en que “los pacientes, los usuarios, la sociedad en general, entienden el papel clave de los genéricos en un sistema sanitario moderno”. En términos de volúmenes, se ve cómo esa aceptación de los genéricos está madurada desde hace años. Eso sí, “en temas regulatorios, en temas de estructura de mercado, el crecimiento se ha frenado bastante en la utilización de los genéricos, sobre todo si se mira a los lanzamientos de nuevos

productos”. “Esa penetración de los genéricos no ha sido tan alta como yo, personalmente, creo que sería lo saludable. Las autoridades, la sociedad, deben tener claro que es muy importante la innovación en farma y, al mismo tiempo, la competencia”, asevera. Asegura que esa competencia la crean los genéricos cuando entran, porque eso genera un mayor número de proveedores, mayor estabilidad de la oferta y del flujo de producción y que no haya problemas.

Ser un competidor importante en toda el área de medicamentos biológicos

“Cuando desarrollas la parte de innovación, tampoco estás en todas las áreas terapéuticas”, avisa Juan Carlos Conde. Teva es un jugador importante en sistema nervioso central (CNS), en esclerosis múltiple y migraña. El suyo ha sido el tratamiento más utilizado por los médicos para abordar la esclerosis múltiple durante muchos años. Ahora, se están introduciéndonos en el área de migraña. Juegan también en la de respiratorio y en la de oncología. “La misión de Teva es focalizarse en seguir creciendo, manteniendo y reforzando nuestro liderazgo a nivel mundial en genéricos y, al mismo tiempo, ser un jugador importante o ser un competidor importante en toda el área de medicamentos biológicos. Ahí entran tanto la parte de biosimilares como la parte de nuevos medicamentos biológicos, como es el de la recién lanzado. Ése es el futuro de la compañía”, vaticina. Es el binomio de proveer medicamentos de alta utilización que tienen ya muchos años, pero que siguen siendo muy efectivos a un precio muy razonable, con grandes estándares de calidad en la producción y en la comercialización de la distribución, con el de innovar. Concluye que esa innovación está muy focalizada en tratamientos biológicos.

Una mirada a la ESG en 2020: Responsabilidad y resiliencia

8 programas

de acceso a los medicamentos en todo el mundo para 2025

1 billón de dólares

invertidos en I+D

800 nuevas

autorizaciones

de comercialización de genéricos

3.000 medicinas

a casi 200 millones de pacientes cada día

13 millones de unidades

donadas para los estudios clínicos del Covid-19 a 26 gobiernos y hospitales de todo el mundo

Fuente: Informe de Progreso ESG de Teva.

Transparencia ante todo

¿Cómo han gestionado y qué ha supuesto para ustedes la retirada de dos lotes de Omeprazol Teva en cápsulas? Su director general para España y Portugal certifica que su compañía sigue unos estándares de producción y unos estándares de comercialización muy altos sobre los medicamentos que distribuye y produce, “con lo cual normalmente tienes procesos que te permiten detectar estas situaciones cuando suceden”. Expone que fueron ellos mismos los que contactaron con las autoridades, con la Agencia Española de Medicamentos y Productos Sanitarios (Aemps), para poner sobre alerta lo que había pasado con esos dos lotes.

Desde el punto de vista de Teva, no era algo que supusiera un riesgo para los pacientes. “Básicamente, fue un problema que sufrimos con el tapón de cerrado del frasco. No afectaba directamente al medicamento, pero nuestro objetivo es una calidad total en todo lo que hacemos”, comenta. Sólo en España, distribuyen entre 65 y 70 millones de envases de Omeprazol al año. Estos dos lotes estaban compuestos por 32.000. “Al final, cuando eres uno de los mayores proveedores de medicamentos a nivel global, y también en España, estas cosas pueden suceder. Lo importante es detectarlas, ser transparentes y ponerlas en conocimiento de las autoridades sanitarias”.

Empleos respaldados por Teva en nueve países europeos en 2020



Bulgaria
9.519



Francia
5.564



Alemania
24.172



Países Bajos
2.570



Polonia
10.563



España
6.061



Suecia
1.197



Suiza
2.748



Reino Unido
42.417



Total
104.811

Fuente: Informe sobre el impacto económico de Teva, Matrix Global Advisors (MGA).

Los lotes afectados se destinaron al mercado suizo y al español. La Aemps optó por la retirada, mientras que la agencia del medicamento suiza decidió no hacerlo. Juan Carlos Conde recalca que cada una tomó "una vía distinta sobre la misma situación". El que haya sucedido esto lo ven "como una fortaleza" porque "se controla todo al detalle".

Ahorros millonarios

Los medicamentos genéricos de Teva ahorraron a EEUU 28.800 millones de dólares en 2020 y un total de 43.100 millones en los principales mercados, según un informe sobre su impacto económico y social realizado por Matrix Global Advisors (MGA). "El impacto de Teva a nivel global es enorme. Somos el mayor proveedor de medicamentos del mundo en términos de volumen. Seguramente, la compañía con más pacientes. Asimismo, generamos empleo y ahorros, por la parte nuestra de ser líderes mundiales en genéricos, al sistema sanitario", alega. En España, son

6.061 los puestos directos e indirectos de empleo vinculados a esta compañía, que ahorró 209 millones de euros al Sistema Nacional de Salud.

¿Qué es lo que hace que un usuario de farmacia o el prescriptor, el médico, prefiera un medicamento de Teva? Conde manifiesta que es porque confían en "la gran calidad" de sus medicamentos. Igualmente es importante la amplitud de su portfolio. "Cuando un médico tiene que prescribir, o una farmacia debe dispensar medicamento, el poder trabajar con una compañía como Teva, que tiene uno de los vademécums más amplios del mercado, es un punto clave", puntualiza. Cuando se refiere a las farmacias, apunta a sus niveles de servicio. "Dar pocas incidencias y tener los productos disponibles para la farmacia es primordial", acentúa. Es muy importante. Por último, remarca su focalización en el paciente, que es al final el que confía en sus medicamentos. ¿Cómo? Entre otras cosas, diseñando envases que ayuden al cumplimiento del tratamiento, que sean muy claros y que diferencien unos productos de otros. +

Impacto de Teva en España (2020)



1 de cada 10
recetas de genéricos, se dispensó
un medicamento de Teva



209 millones de euros
ahorrados al SNS



Una producción de
1.200 millones de euros

262 millones de euros
en ingresos

6.500 millones
de cápsulas y pastillas
producidas en la planta de Zaragoza,
que se exportaron a
30 países diferentes

Fuente: Informe sobre el impacto económico de Teva (elaborado por MGA).