

HC Clover es una empresa farmacéutica que desarrolla, fabrica y comercializa productos farmacéuticos, nutracéuticos y cosméticos en forma de cápsulas de gelatina blanda. Fabrican 500 millones de cápsulas al año en su planta de Arganda del Rey (Madrid) y, según explica su director general, José Luis Martín Guinea, la prevision

para este año y el siguiente es duplicar la fabricación, alcanzando los 1.000 millones de cápsulas. La exportación es uno de los pilares de su negocio, y, aunque en este momento no contemplan operaciones corporativas, sí que tienen en mente en un futuro una *joint venture* con una empresa de América.

José Luis Martín Guinea, socio fundador y director general de HC Clover

“Hemos abierto mercados de exportación para afrontar la crisis”

■ Nuria Díaz

— **¿Cómo se estructura el capital de la compañía?, ¿quiénes son sus principales accionistas?**

— HC Clover cuenta con un capital social de 640.000 euros íntegramente suscrito y desembolsado en 2007, cuando comenzó su andadura, con un crédito del Instituto de Crédito Oficial (ICO) de 1,2 millones de euros, con un crédito de 680.000 euros del Ministerio de Industria y algunas otras líneas de financiación.

Los principales accionistas son José Luis Martín Guinea, Director General de HC Clover, con más de 30 años de experiencia dentro de la industria farmacéutica y en especial en la producción de cápsulas de gelatina blanda, y cuatro socios: María José Cascajo (Gerente de Desarrollo de Negocio) Blanca Rodríguez (Gerente del departamento de I+D+i), Promociones y Adquisiciones Varela S.A., (empresa del ámbito de la construcción), y Janaf S. A. (empresa dedicada al Control de Calidad de productos Dietéticos y Farmacéuticos). El objetivo de HC CLOVER es desarrollar, fabricar y comercializar productos farmacéuticos, nutracéuticos y cosméticos en la forma de cápsula de gelatina blanda.

— **¿Cuáles son sus principales cifras y cuáles las previsiones para este año?**

— En la actualidad en Aplicaps by Clover contamos con una fábrica situada en Arganda del Rey (Madrid) con 3.000 metros cuadrados de superficie y cuatro líneas de fabricación de cápsulas de gelatina blanda con una producción actual de 500 millones de cápsulas al año y una capacidad de más de 1000 millones de capsulas año, en tres turnos y 219 días de trabajo al año. Las previsiones para este año y el siguiente son las de duplicar la fabricación, alcanzando los 1.000 millones de cápsulas anuales y poner en marcha una nueva línea de tratamiento de la envoltente de cápsulas de gelatina blanda.

— **¿Han notado la crisis?**

— Sí, la crisis se ha notado, la hemos hecho frente con más horas de trabajo y esfuerzo y con la expansión a otros mercados. De hecho, en los últimos tres años nuestra producción ha crecido en un 700% y a la vez nuestras instalaciones y nuestra plantilla de profesionales. Se han abierto mercados de exportación que han aportado crecimiento y consolidación a nuestro negocio. Curiosamente somos una empresa que ha nacido y se ha desarrollado durante la crisis, quizás por esta razón no nos ha incidido tanto.

— **¿Qué papel juega la exportación en su negocio?**

— Para HC Clover la exportación siempre ha sido un pilar fundamental. De hecho, comenzamos trabajando en Portugal, testando las posibilidades de nuestra empresa, y



“En los próximos dos años deberíamos llevar nuestra fabricación al doble de la situación actual. Tenemos capacidad para ello, aunque es preciso abrir nuevos mercados”

posteriormente saltamos a España donde empezamos a desarrollar el proyecto de fabricación de cápsulas de gelatina blanda. En la actualidad trabajamos para laboratorios farmacéuticos, dietéticos, cosméticos de Portugal, Polonia, Países Bálticos, Eslovaquia, Hungría, Francia, Bélgica, Ucrania. Además de países como el Norte de África o Indonesia. También, trabajamos con muchos países latinoamericanos como Guatemala, Colombia, Venezuela, Chile o Brasil entre otros.

— **¿Tienen planes de expansión?**

— Sí, lógicamente, tal y como le informábamos anteriormente, en los próximos dos años deberíamos llevar nuestra fabricación al doble de la situación actual, tenemos capacidad para ello, es preciso abrir nuevos mercados, cerrar acuerdos con empresas con sinergias, poner énfasis en el desarrollo de nuevos productos... en una palabra llevar a cabo nuestro plan de Negocio 2014.

El pasado mes de mayo hemos

AL TIMÓN

<p>José Luis Martín Guinea, socio fundador y director general de HCClover -empresa farmacéutica cuyo objetivo social es el desarrollo, fabricación y comercialización de productos Farmaceuticos, Nutraceuticos y Cosmeticos en la forma Farmaceutica de Capsula de Gelatina Blanda- desde el año 2007,</p>	<p>ha tenido a lo largo de su carrera profesional una dilatada experiencia en el terreno de la farmacia y la química. Antes de su entrada en HC clover, Martín Guinea ocupó diversos puestos de responsabilidad desde 1971 en Juste S.A.Q.F, pero destaca especialmente su cargo de director de la División Juste</p>	<p>Consumer Health. Una nueva división, que diseñó y desarrolló desde el inicio, desde su fundación, cuyo objetivo era la fabricación y comercialización de productos en capsulas de gelatina blanda para terceras empresas farmacéuticas. La cifra de negocio en el último año ascendió a 23 millones de euros.</p>
--	---	--

cerrado un acuerdo con la empresa Irtati Internacional de Francia para que lleve la promoción de nuestros productos y servicios en Francia, Bélgica, Holanda, Alemania, Suiza y Canadá, este acuerdo va a suponer un incremento importante de nuestras ventas y de nuestra presencia en esos países.

En el área de productos, desarrollo imprescindible, también hemos cerrado un Contrato con CDTI para el desarrollo de dos productos farmacéuticos, que pensamos licenciar, y esto nos va a aportar nuevos

acuerdos con Laboratorios Farmacéuticos de diferentes países y nuevos mercados. La idea de Clover es cada año embarcarse en un proyecto de desarrollo nuevo de productos farmacéuticos.

— **El sector farmacéutico ha pedido en diversas ocasiones menos trabas e impuestos a la administración para evitar deslocalizaciones. ¿Cuál es su opinión sobre este asunto?**

— El sector farmacéutico siempre está sometido a presiones de todo

tipo. Resultan sorprendentes las tensiones que han soportado los laboratorios farmacéuticos nacionales, precios de referencia, bajadas de precios al fin y al cabo que han ido directamente a la cuenta de resultados, problemas de cobros, etc.etc. No es lógico que las empresas se vean sometidas a costes excepcionales que les obliguen a deslocalizar sus fabricaciones o desarrollo, tarde o temprano esto significara debilitar el entramado técnico farmacéutico español.

— **¿Contemplan operaciones de fusión o adquisiciones para crecer en el corto plazo?**

— En este momento no contemplamos operaciones de fusión o adquisiciones, aunque es posible que en un futuro nos embarquemos en una Joint Venture con una empresa de America.

— **¿Puede España poner en marcha un verdadero tejido industrial farmacéutico?**

— El tejido industrial farmacéutico cubre tanto el desarrollo y la producción de APIs, como la producción de especialidades.

España tiene una tradición importante en la fabricación de especialidades farmacéuticas, existen laboratorios farmacéuticos nacionales que han fabricado todo tipo de productos desde los más sencillos a los más exigentes, tecnológicamente hablando. Empresas que disponen de plantas de producción, dedicadas a formas farmacéuticas con masa crítica, certificadas por AEMPS, por la FDA, y/o por otros organismos internacionales y que están por tanto, a la vanguardia de las tecnologías de producción farmacéutica.

Los requerimientos de las Administraciones Sanitarias, las Normas

“No es lógico que las empresas se vean sometidas a costes excepcionales que les obliguen a deslocalizar sus fabricaciones. Tarde o temprano esto significará debilitar el entramado técnico farmacéutico español”

de Correcta Fabricación, en resumen, la seguridad, la calidad y la eficacia de las especialidades tienen una gran influencia en las plantas de fabricación y en las inversiones necesarias. Por esta razón, muchas empresas dedican todo su potencial a la comercialización y subcontratan la actividad productiva a empresas de alta capacidad y bajos costes, certificadas por las autoridades, independientemente del país donde estén situadas.

Es cierto, que en estos momentos en España hay, menos plantas de producción de especialidades farmacéuticas que hace unos años, debido a que las exigencias precisan mayores inversiones y costes, pero son plantas tecnológicamente muy importantes.

En el ámbito de la fabricación de APIs es donde en España se nota un menor entramado industrial, los países asiáticos han desarrollado esta industria de forma excepcional, sus costes, sus menores requerimientos medioambientales, entre otros factores, les ha permitido una evolución total y cubrir prácticamente las necesidades mundiales.

Con esta situación, pienso que la industria seguirá las pautas actuales, en las que las plantas de producción de productos farmacéuticos quedarían cada vez más especializadas y continuará a su vez, el mercado asiático de producción de APIs su tendencia de introducirse en nuestro país.