Cantabria Labs prevé duplicar la facturación y alcanzar los 300 millones en cinco años

● IFC renueva estética y nombre y anuncia la construcción de una nueva fábrica con la que aumentar su producción

S. CALVO
Madrid

La antigua Industrial Farmacéutica Cantabria (IFC) pasa por chapa y pintura. A partir de ahora cuenta con una nueva imagen corporativa y un nombre distinto: ahora se llama Cantabria Labs. "Estas novedades servirán para unificar la denominaciones en España y sus filiales en Italia, México, Alemania, China y Marruecos", apuntaba Susana Rodríguez, Managin director innovation & Business development.

Un cambio sustancial en sus casi 30 años de actividad en los que les ha dado tiempo a desarrollar más de 40 patentes y emplear a unas 700 personas. Hay más cifras clave: sus ingresos en el pasado 2017 fueron de 150 millones de euros -un 19 por ciento más que en 2016- aunque su objetivo a largo plazo se fija en duplicar la facturación y alcanzar los 300 millones en un plazo de cinco años. Para ello, Cantabria Labs tiene previsto adquirir a lo largo del primer semestre de 2018 una nueva empresa en Francia, con un presupuesto de inversión de 25 millones.

La firma desarrolla, fabrica y comercializa tecnologías, fármacos, cosméticos y nutracéuticos y tiene una capacidad de producción de 30 millones de unidades de productos al año, una cantidad que va a verse multiplicada por diez cuando esté terminada, previsiblemente en septiembre de 2019, su nueva planta 'eco-sostenible' en La Concha, dentro del entorno natural de Cabárceno, en Cantabria.

La I+D ocupa el 12 por ciento de lo que factura la compañía, quien fija su crecimiento en un 13 por ciento anual en los últimos diez años.

"Vamos a hacer la fábrica más innovadora para productos farmacéuticos de España", aseguraba también Matji. La planta se situará muy próxima a una charca con aguas de propiedades mineromedicinales que se mantienen a 37 grados y que permitirán "formular nuevos cosméticos aprovechando las cualidades antiinflamatorias de esas aguas". Además, se va a realizar una plantación experimental de recursos naturales de diferentes hojas y plantas y contarán con 900.000 caracoles para producir los huevos que la compañía usa para hacer ingredientes de los productos cosméticos que ya tiene en el mercado.

La I+D ocupa el 12 por ciento de lo que factura la compañía y según sus cálculos, el promedio de crecimiento orgánico con el que cuenta es del 13 por ciento anual si tomamos como referencia los últimos diez años. De sus empleados, por cierto, la mitad se encuentran en España y el otro 50 por ciento, en el extranjero.

El negocio exterior supone el 60 por ciento de la facturación de la compañía, que opera actualmente en más de 80 países y cuenta con un total de seis filiales propias en Italia, México, Alemania, China, Portugal y Marruecos. Además, Cantabria Labs es líder en dermatología en el mercado español pero también en el portugués y el italiano.

CON LA VENIA:

A favor del SPC manufacturing waiver

@FausJordi

Jordi Faus
Abogado y socio de Faus & Moliner

En nuestro mundo globalizado, el mercado farmacéutico descansa, entre otras, en una premisa relativamente sencilla: la innovación y el desarrollo de nuevos fármacos se protege mediante la concesión de patentes; y una vez éstas han expirado, aparecen los genéricos o biosimiliares. Esta sencilla premisa viene acompañada de diversas medidas que conforman un sistema cuyo objetivo es buscar el siempre necesario equilibrio entre la protección e impulso a la innovación; y las ventajas que se derivan de la apertura de los mercados a la competencia. Así, por ejemplo, los certificados complementarios de protección (SPC's) extienden la vida de la patente para compensar a su titular por el tiempo transcurrido entre la invención y la concesión de la autorización de comercialización del fármaco tras su desarrollo clínico. Por su parte, mediante la denominada 'Cláusula Bolar' se permite la realización de estudios y ensayos necesarios para obtener la autorización de comercialización de medicamentos genéricos o biosimilares, y la fabricación del principio activo para estos fines, durante la vigencia de la patente.

Estando asumido por todas las partes implicadas que el mercado de prácticamente cualquier farmacéutico se abre a la competencia el primer día tras la expiración de la patente o SPC correspondiente, es evidente que las compañías que operan con medicamentos genéricos o biosimilares organizarán su actividad de forma que sus productos puedan acceder al mercado ese mismo día. Si la "Cláusula Bolar" les permite realizar estudios y ensayos en España o en la UE; pero no fabricar las unidades de producto que precisan para entrar en el mercado ese día; lo que van a hacer, y de hecho hacen, es trasladar estas actividades de fabricación a países donde no existan patentes y donde puedan llevarlas a cabo. El genérico o biosimilar, todo el mundo lo sabe, llegará a la UE el primer día tras la expiración de la patente o SPC, aunque sea desde plantas industriales localizadas en países terceros.

Hace ya muchos años que se cuestiona si esta situación, en la que el verdadero perjudicado es el tejido industrial europeo, tiene sentido. Forzar la deslocalización de la fabricación del genérico no ayuda en nada a quienes se dedican a la innovación y el desarrollo de nuevos fármacos, porque de todos modos el genérico llega tan pronto como expira la patente o el SPC. Por contra, la deslocalización supone una transferencia de tecnología y de actividad industrial a países terceros, no por motivos de optimización de costes; sino por la existencia de obstáculos legales un tanto artificiales, que no comportan un beneficio real para ninguna de las partes interesadas. Por eso es importante que la Comisión Europea haya puesto el tema formalmente encima de la mesa y que el Consejo Europeo esté dispuesto a considerarlo.

El *SPC manufacturing waiver* contempla que, durante la vigencia del SPC, se puedan fabricar, en la UE, unidades de productos para su exportación a países donde puedan comercializarse sin infringir patentes vigentes. De aprobarse, la industria química y farmacéutica europea podría fabricar productos con destino al mercado USA, compitiendo con empresas localizadas fuera de la UE. Nadie les asegura que vayan a tener éxito, pero podrán intentarlo. Siguiendo con el mismo razonamiento, también podría plantearse que el *SPC manufacturing waiver* permitiera la fabricación, en la UE, de las cantidades de productos necesarias para iniciar su comercialización en Europa el primer día tras la expiración de la patente o el SPC.