

Entrevista Jesús Govantes. Director general de Normon

"Licenciamos los productos en Asia"

A. Simón - Madrid - 14/06/2012 - 07:00

La compañía farmacéutica Normon celebra este 2012 su 75 aniversario. En los últimos años se ha convertido en uno de los laboratorios líderes de la fabricación de genéricos en España. En 2011 facturó 180 millones de euros y cuenta con 1.100 empleados. Sigue siendo una firma de capital familiar, con Jesús Govantes como director general.

¿Cómo va a evolucionar el mercado de genéricos en los próximos años?

Dado que los genéricos siguen siendo la mejor herramienta para el control del gasto farmacéutico en España, estamos convencidos de que evolucionará positivamente, a pesar de que algunas medidas tomadas por la actual situación económica del país puedan ser negativas en estos momentos para nosotros.

¿Cree que las empresas de países emergentes tomarán la delantera en este campo?

Sinceramente, creo que no. Si esas empresas tienen que cumplir las mismas exigencias regulatorias y de calidad que se exigen en Europa, no tienen por qué ser más competitivas.

¿Cuáles son los planes de Normon?

Seguir desarrollando y fabricando la mayor cantidad de genéricos posible. Estamos produciendo también productos citostáticos y de alta actividad en la ampliación de nuestras instalaciones terminada el pasado año. Para ello, seguiremos invirtiendo de forma importante en el aumento de la capacidad de nuestras fabricaciones. Reforzaremos de forma importante nuestra presencia en el mercado de productos publicitarios, a pesar de la dificultad de dicho mercado debido a la crisis. También consideramos muy importante nuestra expansión internacional.

¿Dónde venden en el exterior?

Estamos invirtiendo en ampliar de forma importante estas ventas, ya que es la forma más natural de expansión que tendremos durante los próximos años. En estos momentos estamos ya en toda Centroamérica, Colombia, varios países del norte de África, Oriente Medio y Asia. También estamos en Europa, en países como Portugal o Alemania. Por otra parte, colaboramos en otros muchos países con compañías locales, dándoles licencias de nuestros productos fabricados en España. Además de varios países europeos, en este grupo están Sudáfrica, Australia, Nueva Zelanda y otras naciones asiáticas, como China, Vietnam o Singapur.

¿Quiénes son sus principales clientes?

Nuestros principales clientes son las boticas, los mayoristas y los hospitales. Hay que tener en cuenta que una parte muy importante de la reducción del gasto farmacéutico ha sido gracias a las farmacias y mayoristas, por su apuesta por los genéricos. En lo que respecta a las ventas en hospitales, somos la compañía que más unidades vende en este mercado, con un 14% de estas.