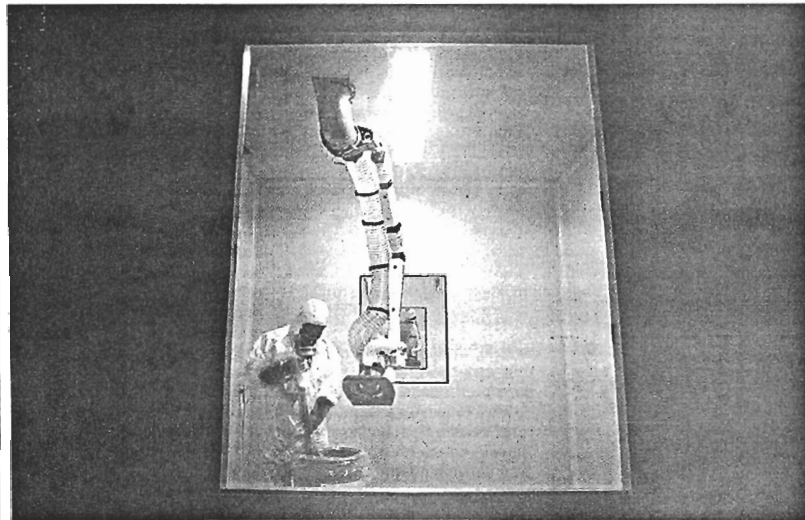


Hovione estuda construção de nova fábrica na Califórnia



Direitos reservados.

INVESTIMENTO. Exploração de novas tecnologias na produção diferenciam Hovione e atraem novos clientes

Contratos com base na nanotecnologia vão render à empresa 15 milhões até 2007

■ **DIANA MENDES**

A Hovione, empresa portuguesa de química ligada à saúde, está a estudar a criação de uma nova fábrica na Califórnia. Esta é uma solução que a empresa equaciona perante "a saturação da capacidade de produção do Centro Tecnológico de New Jersey", a única unidade nos Estados Unidos, mercado que con-

centra metade das vendas. A outra hipótese analisada por Guy Villax, administrador-delegado da empresa, passa por expandir as instalações abertas em 2002.

Guy Villax explicou ao DN que durante o último ano fiscal a facturação já atingiu os 5 milhões de euros. Caso a "saturação, estimada em oito milhões, trave o crescimento, poderemos optar por um novo centro na Califórnia, onde se encontram muitos dos clientes e do *know how*", frisou. O projecto ainda está em estudo, por isso não foram lançados investimentos ou datas para o alargamento.

Entre 2005 e 2006, a Hovione vai reforçar os investimentos em 7,8

milhões de euros. A maior fatia está destinada a tecnologia e inovação, mas a empresa pretende também melhorar as infra-estruturas de New Jersey, Loures e Macau. A nanotecnologia — engenharia de partículas que vai permitir o fabrico de medicamentos mais fáceis de absorver pelo organismo — é uma aposta recente, que absorveu 2,5 milhões em equipamento. Esta tecnologia trouxe um grande número de contratos novos nos últimos 15 meses, avaliados em 5 milhões de euros, mas a Hovione prevê que, em 2006, cresçam em valor para os dez milhões.

O risco e a inovação têm marcado a história da Hovione desde

1959, quando Ivan Villax (o fundador) confinava a uma cave a sua pesquisa. Hoje, o seu filho, Guy Villax, diz que o crescimento da empresa nunca poderia ser sustentado com o mercado português. "Só um mercado de 500 milhões de pessoas, como o americano, poderia exigir-nos a máxima qualidade e tornar-nos competitivos." O investimento de 21 milhões de euros em 2002 no Centro Tecnológico de New Jersey veio responder a esse apelo. "Era um compromisso necessário para com o mercado americano. As multinacionais e as *biotechs* estão lá e preferem ter soluções no local onde estão", explicou.

As áreas de negócio da Hovione são a produção de princípios acti-

Nos Estados Unidos foi aprovado o lançamento de 19 medicamentos. Hovione está envolvida em três

vos para produtos genéricos e para produtos inovadores exclusivos. É aqui que as *biotechs* ganham crescente importância. Apesar de as multinacionais terem mais peso nas vendas, Guy Villax considera que as pequenas empresas são as principais responsáveis pelos grandes lançamentos e as que ariscam mais.

Os clientes e os projectos da Hovione mais que duplicaram num ano. E as *biotechs* cotadas no Nasdaq (bolsa tecnológica americana) são "apenas" 1500 potenciais clientes que sabem do historial inusitado da Hovione na Food and Drug Administration, entidade que aprova o lançamento de fármacos nos Estados Unidos. Este ano, foram aprovados 19 produtos e a Hovione está envolvida em 3.

Em 2004/2005, a Hovione alcançou vendas de 65 milhões de euros, valor que subiu 8,4% face ao ano anterior. Só a fase pré-comercial, em que os princípios activos são desenvolvidos e testados, equivale a 1/4 da facturação. Este negócio cresceu 65% e é muito importante para "encher a fábrica", disse Guy Villax. "Se 90 dos produtos não passam no controlo, temos de ter muitos em desenvolvimento. É um risco controlado."

PERFIL DA EMPRESA

40 anos de exportação

A Hovione foi fundada em 1959 por Ivan Villax, investigador químico de origem húngara, em conjunto com dois compatriotas. Durante dez anos, a Hovione foi apenas um laboratório de pesquisa situado na cave de casa de Ivan Villax.

Nesse período de dez anos, o engenheiro dedicou-se à investigação de estirpes para a produção de antibióticos. Com o rendimento que obteve e com o registo de inúmeras patentes (hoje são mais de 400), conseguiu construir a primeira uni-



dade em Loures. Nessa altura, desenvolve um processo para a produção de corticoesteróides (produto indicado para algumas doenças de pele) e o Japão tonou-se um mercado valioso para a empresa. Em 1979, a empresa abre um escritório em Hong Kong.

Os anos 80 foram marcados pela abertura do mercado de genéricos nos Estados Unidos, através de uma linha de antibióticos semi-sintéticos. Na mesma década, a Hovione abriu um escritório de licenciamento na Suíça e expandiu a produção a Macau, inaugurando uma fábrica em 1986.



Nos anos 90, a Hovione opta por crescer e desenvolver o seu *know how*. Nesta fase, marcada pela ampliação e melhoria da fábrica de Loures (1997), a Hovione migra para os produtos de qualidade injectável, mais ambiciosos na concepção, e aposta nos agentes de contraste de radiologia. Uma das grandes mudanças nesta fase relaciona-se com o aposta em clientes mais inovadores e exigentes. As grandes multinacionais e as *biotechs* do Nasdaq são agora o principal alvo da Hovione.

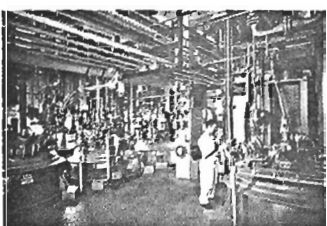
Em 2002, o crescimento do mercado americano justificou o investimento de 21 milhões no Centro Tecnológico em Nova Jérsia. No grupo trabalham actualmente 645 pessoas e estão a ser desenvolvidos 30 produtos em simultâneo. A venda de produtos representa 3/4 das vendas, mas a investigação, a restante fatia, cresceu 65% em 2004, totalizando 15,3 milhões. Toda a produção é exportada.

Mercado de genéricos domina negócios desde os anos 60

A Hovione tem actualmente duas áreas de negócios distintas no fabrico de princípios activos. O mercado de genéricos, porém, continua a ser o *core business* da empresa, representando 60% das vendas. Todos os anos são lançados entre um e dois produtos.

Desde os anos 60 que a

Hovione tem desenvolvido processos próprios para o lançamento de medicamentos genéricos a nível mundial, como foi o caso dos corticoesteróides. A grande oportunidade surgiu nos Estados Unidos, na década de 80, com a produção de várias linhas de antibióticos. Ainda hoje a empresa lidera o fornecimento de alguns antibióticos nos



Estados Unidos e Alemanha.

Os agentes de contraste para raios X, os produtos injectáveis e os redutores de colesterol fazem ainda parte do portefólio da Hovione. Em Portugal, as exportações caíram 4,2%, devido à valorização do euro e ao facto de os clientes recorrerem, cada vez mais, à fábrica de Macau.

Vendas na área da investigação geraram 15 milhões de euros

A produção de princípios activos para produtos inovadores gera 40% do negócio da Hovione. Esta área resultou em 15 milhões de euros de vendas, mais 65% do que no ano anterior.

São estes serviços que concentram maiores volumes de investimento, mas são também os que mais atraem clientes novos. O Centro Tecnológico de Nova Jérsia é hoje o elo das empresas de biotecnologia e farmácia cotadas no Nasdaq, que têm encontrado processos de fabrico inovadores na área das terapias de última geração.

Este segmento é o motor da empresa, por desenvolver numerosos projectos e contribuir para que



muitos consigam ver a luz do dia. Produtos como o *Viracept* (terapia de combate à sida), o *RS13* (no combate ao cancro) ou o *Captsol*, tecnologia desenvolvida com recurso à engenharia de partículas (nanotecnologia) são inovações vendidas em regime de exclusividade para farmacêuticas.