

LA VANGUARDIA

FUNDADA EN 1881 POR DON CARLOS Y DON BARTOLOMÉ GODÓ

Exdirectivos de la filial de Procter & Gamble lanzan el laboratorio farmacéutico Procure

Hay vida después de P&G

ROSA SALVADOR
Barcelona

Procter & Gamble decidió un buen día salir del sector farmacéutico y vendió su negocio a Warner Chilcott, que decidió cerrar las filiales europeas. En España el grupo era fuerte y rentable –había comprado la farmacéutica catalana Vita en 2004– y sus directivos trataron de comprar el negocio. “No llegamos al precio que nos pedían –señala Yann Gaslain, que entonces dirigía la firma–. Pero teníamos ganas de seguir y en 2012 decidimos fundar un laboratorio propio, Procure Health y hacer lo que hacíamos en P&G: productos para tratar la osteoporosis y la salud íntima de la mujer”.

Procure emplea hoy en su sede de Castelldefels a 30 personas, la mayoría de la antigua P&G y también accionistas de la compañía. “Venía de París. P&G me destinó a Barcelona y cuando cerraron en España me ofrecieron un destino en otro país. Pero aquí se vive muy bien y decidí quedarme”, asegura Gaslain, bioquímico de formación que entró en la gestión con un MBA en l'École des Hautes Études Commerciales de París y ahora es el primer accionista de Procure con un 70% del capital.

La firma empezó trabajar como consultora, aprovechando la experiencia y el prestigio de los exdirectivos de Procter. “Con los ingresos de consultoría nos capitali-



XAVIER GÓMEZ

Local e independiente.
Yann Gaslain, fundador de Procure, descarta incorporar al capital riesgo o vender a un gran grupo

zamos y empezamos a hacer ensayos clínicos para poder lanzar nuestros propios productos”, explica. Con estudios avalados por la Universidad de Granada, el equipo del doctor Santiago Dexeus en la Clínica Tres Torres y el equipo ginecológico de la Sagrada Familia desarrollaron Paloma Care, un gel y una espuma que tratan problemas vaginales “para los que hasta ahora no había tratamiento”. El producto salió a la venta en septiembre y Procure prevé facturar 1 millón de euros este año y llegar a 5 el

La firma de productos ginecológicos prevé facturar 5 millones en 2016, y abrir filiales en Francia e Italia

año que viene. “Vamos a abrir filiales en Francia, Italia y Gran Bretaña el año que viene, igualmente con el mismo sistema de asociarnos antiguos empleados de P&G”, aseguró.

Procure ha recibido ya ofertas

de compra de otros grupos farmacéuticos, y ha descartado también dar entrada en su accionariado al capital riesgo. “Ya sabemos con que criterios funcionan los grupos financieros”, asegura. “Queremos seguir siendo un grupo local (fabricamos en Valencia) e independiente”. Para crecer, Procure está desarrollando otras presentaciones de su Paloma Care, y está realizando ensayos clínicos con otros productos ginecológicos y negocio comprar otros productos, algunos ya en el mercado y generando *cash-flow*, “para acelerar el crecimiento de la compañía”. ●