La compañía familiar Reig Jofre es la quinta farmacéutica española por cifra de negocios cotizada en el mercado continuo español. Su actividad está centrada en la investigación, el desarrollo, la fabricación y la comercialización de productos farmacéuticos y complementos nutricionales. Para el desarrollo de su actividad, Reig Jofre cuenta con cerca de 1.000 empleados, más de 820 en España, y cuatro centros de desarrollo y producción en Europa -dos en Toledo, uno en Barcelona y otro en Suecia-, además de un centro logístico internacional también en Toledo. La compañía fue fundada en 1929 por Ramón Reig Jofre, abuelo de Ignasi Biosca Reig, actual consejero delegado, quien nos ha concedido esta entrevista.

Entrevista

IGNASI BIOSCA REIG

Consejero delegado de Reig Jofre

"EL AFÁN DE APORTAR NUEVOS TRATAMIENTOS Y DE ACERCARLOS A TODOS LOS RINCONES POSIBLES HA SIDO SIEMPRE EL MOTOR DE REIG JOFRE"

¿Cuál diría que es el trabajo más importante que realiza como consejero delegado de Reig Jofre?

Los trabajos son múltiples y muy variados, pero al final no puedo olvidar tres ejes principales. El primero, la definición del proyecto y el camino a seguir por parte de la compañía, a la vez que compartir y trabajar estas reflexiones junto al resto del Consejo de Administración para articular y ser capaz de explicar la estrategia a corto, medio y largo plazo. Evaluar riesgos, identificar oportunidades y contrastar bien la intuición de la que uno debe a priori fiarse siempre.

En segundo lugar, debes ser interlocutor con el mercado, con los grupos de interés externos a la compañía, clientes, proveedores, administraciones, sin olvidar todos y cada uno de los accionistas. Hablar con ellos y, sobre todo, escucharlos para tener una foto clara del contexto en el que se desenvuelve la compañía y poder reaccionar para adaptarse en cada momento.

Por último, y probablemente lo más intenso, es liderar el equipo humano que hace grande y única a Reig Jofre: estar siempre atento a la ocasión de estimular, motivar, acompañar, dar el empujón o el toque en positivo en el momento adecuado a toda la organización, para que todos estemos siempre dispuestos, tengamos ganas de asumir un nuevo reto y agudicemos siempre el ingenio para resolverlo con inteligencia.

¿Podría hablarnos de la evolución de la compañía desde 2006 cuando usted fue nombrado consejero delegado?

La obsesión por la calidad en el desarrollo, en los procesos productivos y en el producto final ha sido una constante en Reig Jofre. El afán de aportar nuevos tratamientos y de

acercarlos a todos los rincones posibles ha sido el motor que ha guiado a Reig Jofre en todas sus etapas.

Desde la adquisición de la planta de Toledo a la multinacional GSK en el año 2000, la internacionalización ha sido y es uno de los pilares estratégicos de crecimiento para la compañía. Actualmente, el negocio internacional representa el 57 % de la cifra de negocios, con equipos propios a parte de en España, en Francia, Bélgica, Portugal, Reino Unido, Suecia y Sudeste Asiático, y relaciones comerciales con más de 130 partners.

El impulso a la I+D en las áreas de dermatología, ginecología y respiratorio, tanto para desarrollos propios como para proyectos en codesarrollo con *start-ups* biotecnológicas y centros de investigación está muy presente a la hora de reinvertir los recursos que la internacionalización de nuestros productos aporta y es fundamental para seguir impulsando nuevos retos.

Otro hito importante conseguido en estos años ha sido el inicio de cotización de Reig Jofre en el mercado continuo español en enero de 2015, pasando a ser la quinta farmacéutica cotizada, por cifra de negocios. Esta circunstancia ha implicado adaptar la estructura financiera y la cultura empresarial a la regulación de CNMV, pero una vez superado, podemos asegurar que contamos con cimientos más sólidos para continuar creciendo y encarando el futuro.

En esa fecha es cuando crean la división de complementos alimenticios bajo la marca Forté Pharma ¿Qué futuro a corto plazo cree que tendrá en nuestro país el consumo de este tipo de productos y qué evolución ha tenido Forté Pharma desde su creación?

En Reig Jofre no solo queremos aportar soluciones terapéuticas para combatir enfermedades, también queremos contribuir al mantenimiento de la salud y al bienestar de la sociedad, inquietudes que están en claro aumento hoy en día entre la población. Por ello, en 2015 sumamos a nuestra cartera de productos la marca de complementos nutricionales Forté Pharma, marca multi-especialista del complemento nutricional a base de sinergias de plantas, vitaminas y oligoelementos, fundada en Mónaco en 1999 por el Dr. Yann Rougier, experto en nutrición.

El mercado de origen y primer mercado comercial de Forté Pharma es Francia, un mercado más maduro y en crecimiento, estamos convencidos de que el mercado español seguirá sus pasos y por eso seguimos apostando por el crecimiento de la marca en España.

Forté Pharma cuenta con un equipo de más de 100 colaboradores y dispone de una cartera de casi 50 complementos nutricionales. En la actualidad, Forté Pharma organiza su cartera de productos en cuatro segmentos: energía (35 % de las ventas), control de peso (30 %), salud (22 %) y belleza (13 %) a cierre de septiembre 2018. La comercialización de los productos se realiza mayoritariamente en Europa, a través de red de ventas propia. El mercado francés concentra el 67% de las ventas seguido de Forté Pharma Iberica (España y Portugal) y Benelux con el 13 %, respectivamente y resto del mundo con el 7 %.

Entre los servicios de Reig Jofre está el apoyo al sector biotecnológico ¿en qué consiste exactamente su compromiso con la biotecnología?

La experiencia de Reig Jofre en el desarrollo farmacéutico, en la estabilización de moléculas complejas y en los procesos de liofilización nos permite trabajar con compañías biotecnológicas, a las que aportamos valor actuando como tractora, apoyándolas en el desarrollo, la estrategia regulatoria y la industrialización. Esta convergencia de conocimientos y experiencia incrementa las probabilidades de éxito de aportar nuevas soluciones terapéuticas a la sociedad.

Los medicamentos biotecnológicos están jugado un papel cada vez más significativo en el tratamiento de la enfermedad y en el cuidado de la salud, papel que irá en aumento en los próximos años. El futuro de la investigación biotecnológica pasa por encontrar las alianzas adecuadas con estas *start-ups biotech* innovadoras.

Afortunadamente, hoy en día se dispone de un ecosistema de excelencia en investigación, en el que se crean *spin-off* biotecnológicas al tiempo que se atrae el interés de inversores sensibilizados con la biotecnología dispuestos a apoyar las diferentes etapas de los proyectos innovadores.

¿Cuáles diría que son los puntos fuertes de Reig Jofre en cada una de las unidades de negocio en las que se estructura la compañía: especialización tecnológica, y especialización terapéutica y de cuidado de la salud?

La estrategia de Reig Jofre en I+D es seguir construyendo en aquellas áreas en las que poseemos una gran experiencia, buscamos nuevas oportunidades que nos complementen

"La estrategia de Reig Jofre en I+D es seguir construyendo en aquellas áreas en las que poseemos una gran experiencia"

con soluciones innovadoras, a la vez que compartimos inversión y riesgos.

En el área de tecnologías farmacéuticas, las fortalezas de la compañía radican en el domino de estas plataformas tecnológicas. Reig Jofre es referente en medicamentos genéricos complejos con un sólido *pipeline* de productos. Las capacidades industriales y las inversiones en esta área de especialización técnico-científica han permitido desarrollar, producir y comercializar con éxito inyectables, liofilizados y antibióticos derivados de penicilinas y cefalosporinas, tanto en el mercado nacional como internacional.

En cuanto a los productos de especialidad, Reig Jofre disfruta de una extensa red de socios colaboradores, centros académicos de investigación, centros de salud, *start-ups biotech* y compañías farmacéuticas que nos permite identificar nuevas oportunidades y aumentar nuestro *pipeline* en dermatología y ginecología. Construimos nuestra cartera de productos a través de la innovación abierta, codesarrollamos en colaboraciones abiertas basadas en el intercambio de conocimientos complementarios o de tecnologías, y compartimos recursos.

En el área del cuidado de la salud, Reig Jofre posee equipos propios que nos permiten comercializar directamente nuestros productos y expandirnos internacionalmente. La marca de complementos nutricionales Forté Pharma es una marca sólida que apuesta por ser la alternativa natural a los medicamentos en el ámbito del mantenimiento de la salud y la prevención, los productos Forté Pharma están presentes en más de 20 países.

Sus productos están presentes en 67 países ¿qué exportan y a qué países principalmente? ¿Tienen pensado ampliar su presencia en más países?

Los productos de Reig Jofre llegan a más de 67 países, siendo mercados estratégicos Francia, Suecia, Reino Unido, Irlanda, Japón, Alemania, Benelux y Grecia, y aproximadamente otros 50 países del resto del mundo.

Nuestros esfuerzos van encaminados a introducir nuestros antibióticos derivados de la penicilina en el mayor número de mercados posible, así como una vez abiertos los mercados, introducir también nuestros inyectables estériles. Buscamos la consolidación de la presencia propia en Europa y Japón y la expansión al sudeste asiático y Estados Unidos.

En 2016 lanzamos con éxito un producto inyectable anestésico en Japón de la mano de Maruishi Pharma y Daichii Sankyo que llevaron la comercialización del producto allí, y en 2017 lanzamos también en el sudeste asiático, en Filipinas.

En 2018 hemos lanzado en Indonesia un producto anestésico con un socio local que va a tomar el liderazgo de la comercialización, y para 2019 tenemos prevista la entrada en Estados Unidos con antibióticos producidos en nuestra planta de Toledo.

Hemos puesto en marcha un ambicioso plan de inversiones en consonancia con el plan de expansión internacional, que comportará un aumento sustancial del tamaño de la compañía, de la facturación y también de la rentabilidad, ya que estamos abordando la entrada en países con márgenes muy superiores a mercados como el español.

¿Qué retos se plantea a corto plazo para Reig Jofre?

Finalizar el ambicioso plan de inversiones iniciado y del cual ya hemos concluido la primera fase dedicada a la ampliación de la planta de Toledo y que tuvimos el honor de que fuera inaugurada recientemente por el Presidente del Gobierno, Pedro Sánchez. La planta de Toledo está especializada en la producción de antibióticos betalactámicos (penicilinas y cefalosporinas). Esta ampliación de la capacidad productiva de penicilinas estériles nos permitirá abordar la entrada en el mercado de Estados Unidos en 2019.

En 2021 esperamos concluir la ampliación de la planta de Barcelona, especializada en el desarrollo y fabricación de inyectables estériles y liofilizados, con la que incrementaremos la capacidad de producción aséptica con tecnologías de vanguardia, que permitirá el desarrollo y fabricación de productos innovadores y biosimilares, consolidar la presencia de Reig Jofre en los mercados actuales internacionales de Europa y Japón y asumir la entrada en mercados de grandes volúmenes como Estados Unidos e Indonesia, entre otros.

Finalmente, que la marca de complementos nutricionales de Forté Pharma crezca internacionalmente y se consolide como la alternativa natural en el cuidado de la salud.

Y, siempre tendremos el reto último, como compañía farmacéutica, de ser capaces de aportar a la salud mundial un producto que sea una ventaja o solución no cubierta, desarrollada internamente o en colaboración, y que pueda llegar eventualmente a todos los rincones del mundo.

"Hemos puesto en marcha un ambicioso plan de inversiones en consonancia con el plan de expansión internacional, que comportará un aumento sustancial del tamaño de la compañía, de la facturación y también de la rentabilidad"