

**D. Javier Ruiz del Pozo**

Director General de Mercados Secundarios  
CNMV  
Edison, 4  
28006 Madrid

Barcelona, 15 de octubre de 2015

## HECHO RELEVANTE

Muy Sr. mío:

A los efectos de dar cumplimiento a lo establecido en la Ley 24/1988, de 28 de julio, reguladora del Mercado de Valores y disposiciones concordantes, LABORATORIO REIG JOFRE, S.A. ("Reig Jofre" o "la Sociedad"), anteriormente denominada NATRACEUTICAL, S.A., remite a continuación nota de prensa relativa al inicio de ronda de reuniones de presentación a analistas e inversores, que incluye datos sobre planes de futuro de la compañía.

Sin otro particular, reciba un cordial saludo,

Adolf Rousaud  
Secretario del Consejo de Administración  
Laboratorio Reig Jofre, S.A.

Tras la fusión con Natraceutical en diciembre de 2014

## REIG JOFRE INICIA ROADSHOW DE PRESENTACIÓN A ANALISTAS E INVERSORES NACIONALES E INTERNACIONALES

- Reig Jofre inicia estos días una ronda de reuniones con analistas e inversores nacionales e internacionales para presentar el nuevo proyecto tras la fusión con Natraceutical y comentar sobre sus pilares de crecimiento a futuro.
- En base a la sólida estructura operativa y financiera, Reig Jofre ha diseñado un plan de negocio a cinco años que compaginará crecimiento orgánico y adquisiciones.
- Como ya anunciara la compañía, tras cerrar 2014 con una cifra de negocios de 152,5 M€ y un EBITDA de 15 M€, Reig Jofre estima que el crecimiento orgánico del negocio le permita alcanzar en 2019 ventas de 200 M€ y un EBITDA de 25 M€.

**Barcelona, 15 de octubre de 2015.** La farmacéutica Reig Jofre inicia esta semana una ronda de reuniones con analistas e inversores nacionales e internacionales para presentar la compañía tras la fusión con Natraceutical, repasar la evolución del negocio en la primera mitad del ejercicio y comentar sobre sus planes de futuro.

Tras la integración de los negocios de Natraceutical y la antigua Reig Jofre en diciembre de 2014, la nueva Reig Jofre concluyó el pasado ejercicio con ventas de 152,5 millones de euros, EBITDA de 15 millones de euros y beneficio neto de 6,9 millones de euros. Todo ello, según estados financieros proforma de las dos compañías integradas.

Según estos datos, ambas compañías habrían acumulado un crecimiento conjunto entre los ejercicios 2012 a 2014 (TACC) del 6,2% en ventas, el 14,2% en EBITDA y el 54,3% en beneficio neto.

Asimismo, y según los últimos datos publicados, a cierre de junio de 2015 la deuda financiera neta de la compañía asciende a 10,5 millones de euros, lo que sitúa el ratio deuda/EBITDA del negocio por debajo de 1 vez.



A partir de la estructura operativa de la nueva Reig Jofre, una generación de caja libre neta anual por encima de 7 millones de euros y el poco peso de la deuda en su estructura financiera, la compañía ha trabajado en los últimos meses en un plan de negocio a cinco años, con las siguientes líneas principales:

Reig Jofre estima que su evolución orgánica sitúe la cifra de negocios en 2019 en 200 millones de euros y su EBITDA en 25 millones de euros. Ello representaría un crecimiento del 31% en ventas y del 67% en EBITDA en el periodo 2014-2019 e implicará una progresión de su margen EBITDA desde 9,8% a cierre de 2014 a 12,5% en 2019.

Asimismo, la compañía no descarta nuevas operaciones corporativas en sus áreas de interés estratégico, que Reig Jofre podría financiar mediante su propia generación de caja, nuevo endeudamiento con instituciones financieras o, en función de la envergadura del proyecto, recurriendo al mercado de capitales dada su condición de empresa cotizada tras la fusión con Natraceutical.

Reig Jofre organiza su negocio en dos grandes ámbitos: RJF Pharma, la división de consumo que aglutina el desarrollo, fabricación y comercialización de productos propios, y RJF CDMO, la división de desarrollo y fabricación especializada por contrato para otras compañías. A cierre de 2014, RJF Pharma aportó el 78% de la cifra de negocios de la compañía, mientras RJF CDMO generó el 22% restante. Para 2019, la compañía estima que RJF Pharma haya aumentado su peso en el total de ventas y aporte el 82% de la cifra de negocios, mientras que el área de CDMO pasaría a aportar el 18%.

La cartera de productos en la división RJF Pharma comprende tres categorías: productos de tecnología especializada (antibióticos, inyectables y liofilizados); productos de especialidad en las áreas terapéuticas de dermatología, respiratorio y ginecología; y complementos nutricionales y OTC. La primera de estas categorías aportó el 54% de las ventas de RJF Pharma en 2014, mientras que los productos de especialidad aglutinaron el 14% de la cifra de negocios y la categoría de complementos nutricionales y OTC aportó un 32% de las ventas de esta área de negocio.

Según las proyecciones a futuro, Reig Jofre estima que todas sus categorías crezcan en los próximos años, si bien aquellas que experimentarían una mayor evolución serían los productos de especialidad, que pasarían a aportar un 19% de las ventas de RJF Pharma, y la categoría de complementos nutricionales y OTC, que pasaría del 32% al 38% de la cifra de negocios de esta división. Por su parte, la categoría de productos de tecnología especializada reduciría su peso en el total de RJF Pharma, pasando a aportar en 2019 el 43% de las ventas, desde el 54% a cierre de 2014.



El mayor crecimiento de aquellas categorías que actualmente aportan mayores márgenes operativos será uno de los motivos que permitirá aumentar la rentabilidad de la compañía en estos próximos años.

Para conseguir estos objetivos, Reig Jofre tiene previstas inversiones de expansión en sus dos áreas de negocio (RJF Pharma y RJF CDMO) por importe de 17 millones de euros en estos próximos años. En particular Reig Jofre ha estimado invertir 9 millones de euros en I+D, adicionalmente al 5% de la cifra de negocios que la compañía ya invierte a través de la cuenta de resultados; así como inversiones por importe de 8 millones de euros en capacidad y tecnología productiva, que incluirán ya en 2016 una nueva línea de antibióticos inyectables estériles para atender la creciente demanda.

Reig Jofre intensificará también su apoyo al área de complementos nutricionales, y especialmente a la marca Forté Pharma, incorporada al negocio como resultado de la fusión con Natraceutical. El objetivo para Forté Pharma, que en 2014 situó su cifra de negocios en torno a 30 millones de euros, es que la marca recupere los 50 millones de euros en ventas que había alcanzado en los años previos a la crisis financiera.

En cuanto a la expansión geográfica, Reig Jofre continuará reafirmando su vocación internacional, que la ha llevado a cierre de 2014 a concentrar fuera de España el 60% de su actividad y a tener contratos vivos con más de 100 socios comerciales en 50 mercados.

En este sentido, es voluntad de la compañía fortalecer su posicionamiento en Reino Unido y los países nórdicos, donde Reig Jofre cuenta con sedes operativas propias, especialmente mediante la oferta en estos países de la cartera de productos resultante de la fusión con Natraceutical.

Fuera de Europa, serán mercados prioritarios Asia y EEUU, donde la compañía está trabajando intensamente en nuevos contratos y acuerdos en línea a los publicados recientemente en relación a Japón y Singapore. Reig Jofre estima que las ventas fuera de Europa pasen del 10% en 2014 al 15% en 2019. España pasaría del 40% de la cifra de negocios en 2014 al 31% en 2019.

La compañía realizó a finales del pasado mes de septiembre una agrupación de acciones (contrasplit) con una ecuación de 1 acción nueva por cada 20 antiguas. Tras ello, el número de acciones que componen el capital social de Reig Jofre es de 63.214.220 acciones. La compañía pretende que esta operación permita reducir la volatilidad del valor en bolsa y atraer el interés de inversores institucionales en el nuevo proyecto post fusión, a fin de tener una base accionarial más diversificada.



Según Ignasi Biosca, consejero delegado de Reig Jofre: *"2015 ha sido un ejercicio muy intenso, en el que ha sido prioritario garantizar la integración operativa de los negocios tras la fusión con Natraceutical y sentar las bases para que el valor de la compañía en bolsa pueda recoger de la manera más adecuada la realidad empresarial de la nueva compañía. Tenemos un proyecto sólido entre manos, con grandes oportunidades de crecimiento reales"*

Reciba puntualmente las noticias de Reig Jofre inscribiéndose en el **centro de suscripción** de la compañía, en el portal corporativo: **[www.reigjofre.com](http://www.reigjofre.com)**

### **Sobre Reig Jofre**

Tras la fusión entre Laboratorio Reig Jofre y Natraceutical, la nueva Reig Jofre es una compañía farmacéutica cuya actividad se estructura en dos grandes áreas: una principal de desarrollo, fabricación y comercialización de productos propios (aproximadamente 78% de las ventas) y una complementaria de fabricación especializada para terceros (22% de las ventas). En su principal actividad, la compañía se especializa en el desarrollo de productos farmacéuticos de prescripción y no prescripción, genéricos inyectables basados en tecnologías especializadas, productos sanitarios (*medical devices*), complementos nutricionales y cosmética. La compañía dirige su actividad de I+D al desarrollo de nuevas indicaciones y/o formas farmacéuticas sobre principios activos conocidos, medicamentos genéricos con especial enfoque en antibióticos betalactámicos e inyectables liofilizados, productos dermatológicos tópicos, OTCs y complementos nutricionales, así como al desarrollo de nuevas moléculas innovadoras en partenariatado con *start ups* y centros de investigación.

Reig Jofre cotiza en el mercado continuo de la bolsa española bajo el código RJF. Total de acciones en circulación tras el contrasplit realizado en septiembre de 2015: 63.214.220.

### **Para más información**

---

#### **Inversores y analistas**

Gloria Folch  
Responsable de Relación con Inversores  
REIG JOFRE  
Tel. (+34) 93 480 67 10  
[gloria.folch@reigjofre.com](mailto:gloria.folch@reigjofre.com)

#### **Medios de comunicación**

Ricard Franco  
ATREVIA  
Tel. +34 93 419 06 30  
[rfranco@atrevia.com](mailto:rfranco@atrevia.com)