

LA VOZ DEL ASOCIADO

“Somos la quinta farmacéutica española cotizada”

Antonio Ballesteros, director general de Reig Jofre para España



Reig Jofre es el resultado de la fusión por absorción de la compañía farmacéutica Laboratorio Reig Jofre por parte de la cotizada española Natraceutical, en diciembre de 2014. Su director general para España, Antonio Ballesteros, se muestra satisfecho con la fusión en tanto que, entre otras cosas, ha permitido diversificar productos. En entrevista concedida a 'En Genérico', Antonio Ballesteros comenta la transformación que ha supuesto esta operación para la compañía y reflexiona sobre la situación actual de los medicamentos genéricos en España.

¿Qué valoración hace de esta fusión?

Muy positiva. Nos ha permitido diversificar producto; incorporar presencia comercial directa en mercados como Francia, Bélgica y Portugal; reforzar nuestra red de ventas en España; y estrechar el vínculo con el consumidor final para fortalecer la apuesta por una visión de la salud que debe necesariamente integrar prevención y curación. Tras la fusión, el 60% de nuestras ventas se realiza fuera de España

¿Cómo era la compañía antes de la fusión y cómo es la nueva Reig Jofre?

Sin duda, la operación ha sido transformacional para Reig Jofre. No solo por la entrada en un nuevo segmento de actividad, sino especialmente porque la fusión con Natraceutical (compañía cotizada en España desde 2002), implicó que Reig Jofre se incorporara al mercado bursátil. Somos la quinta farmacéutica española cotizada en el mercado continuo.

¿Cuál es la posición actual de Reig Jofre en el mercado?

El sentido industrial de la operación radicó en permitir a la antigua Reig Jofre entrar en el segmento de los complementos nutricionales de venta en farmacia. Natraceutical

aportó a la fusión Forté Pharma, una de las marcas referentes en Francia en este sector. Ello ha permitido diversificar el negocio tradicional de Reig Jofre hacia un segmento con menores limitaciones regulatorias, un menor *time-to-market*, con una inversión en I+D de menor riesgo y, muy importante, con precios de venta no regulados.

“Tras la fusión, el 60% de nuestras ventas se realiza fuera de España”

¿Qué cree que hace diferente a Reig Jofre del resto de laboratorios del sector?

Reig Jofre es un laboratorio un tanto atípico: fundado en 1929, se especializó en la década de los años 80 en dos tecnologías específicas: los antibióticos betalactámicos, para los que tenemos dos fábricas dedicadas en Toledo; y los inyectables estériles y el posterior desarrollo de genéricos en esta forma, que realizamos desde nuestras instalaciones en Barcelona. Nuestros productos en ambas categorías se destinan principalmente a hospitales y han sido punta de lanza de

nuestra internacionalización, a través de acuerdos de licencia en aquellos mercados en los que no tenemos una presencia comercial directa, así como a través de acuerdos de desarrollo y fabricación para otras compañías internacionales. Nuestro elemento diferenciador en estas categorías es la fuerte especialización en antibióticos betalactámicos e inyectables estériles, de uso hospitalario. Además, como segunda etapa de desarrollo de nuestro plan estratégico, el posicionamiento internacional de Reig Jofre en estas especialidades nos ha permitido invertir en los últimos años en el fortalecimiento de nuestros equipos de I+D a fin de potenciar el desarrollo de una cartera de productos propios en tres áreas terapéuticas: dermatología, respiratorio/ORL y ginecología. Y, finalmente, a finales de 2014 hemos accedido al segmento de los complementos nutricionales a través de la incorporación de Forté Pharma.

¿Cuáles han sido los resultados en el último ejercicio y qué previsión de crecimiento tienen para este año?

Reig Jofre cerró 2015 con un crecimiento en ventas del 2,9%, hasta los 156,91 millones de euros, y un beneficio neto de 8,75 millones de euros, un 27,6% superior al resultado

del ejercicio anterior. El 60% de las ventas se realiza actualmente ya fuera de España, si bien nuestros equipos de I+D y productos se encuentran principalmente en nuestro país. Tanto es así que, avalados por una buena evolución del negocio, un muy bajo nivel de endeudamiento y las expectativas de crecimiento futuro, en 2015 la compañía dobló la inversión en I+D e instalaciones productivas en España, situándolas en el entorno de los 9 millones de euros. También ha sido significativa la generación de empleo anual, pasando la plantilla total de la compañía de 819 a 860 personas.

¿Qué líneas de productos comercializa y en cuáles se va a trabajar próximamente?

En RJF Pharma, la división de fabricación y comercialización de desarrollos propios, que aglutina el 80% de las ventas de la compañía, Reig Jofre se ha especializado en las siguientes categorías de producto: antibióticos e inyectables estériles, mayoritariamente genéricos y de uso hospitalario; dermatología; respiratorio/ORL; ginecología; y complementos nutricionales (Forté Pharma, el negocio aportado por Natraceutical en la fusión). En lo que a las gamas de producto concierne, Reig Jofre ha anunciado en su plan de negocio para los próximos 4 años inversiones para seguir aumentando su posicionamiento y capacidad tecnológica en el desarrollo y fabricación de antibióticos e inyectables estériles (8 millones de euros

de inversión extraordinaria prevista hasta 2019, que incluye una nueva línea de antibióticos inyectables estériles para atender la creciente demanda). La compañía también tiene previsto destinar a I+D el 5% de sus ventas e inversiones adicionales hasta 9 millones de euros para fortalecer su oferta en sus tres especialidades terapéuticas. Todo ello, mientras se sigue trabajando en la materialización de las sinergias comerciales de la integración de Forté Pharma.

**Mercado de genéricos
¿Cómo ve la evolución actual del mercado de genéricos en nuestro país?**

La evolución del mercado de genéricos en los últimos años ha sido considerable, aunque siempre mejorable, sobre todo si se compara con la media europea. Sigue existiendo potencial de crecimiento, especialmente en el mercado de genéricos biológicos (biosimilares).

¿Qué se debe cambiar para alcanzar una cuota de mercado similar a la europea?

Se necesitan políticas que fomenten el sector y que lo equiparen al de la media europea. Deberíamos establecer medidas eficaces que fomenten la demanda de medicamentos genéricos y, adicionalmente, acelerar los procedimientos de registro y la fijación de precio para que los medicamentos genéricos estén lo antes posible en el mercado.

¿Dónde estará la industria de genéricos en España en los próximos 5 años?

Debería estar a niveles más cercanos a los de la media europea. Como decía, es de esperar que crezca el mercado de los medicamentos genéricos de productos biológicos (biosimilares).

¿Cómo valora el sistema de subasta de medicamentos de la Junta de Andalucía?

La posición de Reig Jofre en este tema está totalmente alineada con lo manifestado al respecto por AESEG. El sistema de subastas de medicamentos puesto en marcha por la Junta de Andalucía pone en peligro el mercado al anular el derecho de los ciudadanos andaluces a acceder a los medicamentos y productos sanitarios en las mismas condiciones que otros ciudadanos españoles. Existe un riesgo constatado de desabastecimiento de fármacos, lo que obliga a sustituir los medicamentos adjudicatarios por otros, generando confusión en los pacientes y dificultando la adherencia al tratamiento.

Para finalizar, ¿qué le pediría al nuevo gobierno o al nuevo ministro de Sanidad?

Que revisara la fijación de precios de los medicamentos en general y de los antibióticos en particular para garantizar que no se pone en riesgo la sostenibilidad de la industria y, por ende, el abastecimiento de estos medicamentos. ●

REIG JOFRE

- Facturación en España: 64 millones de euros (total Reig Jofre en 2015: 156,9 millones de euros).
- Aproximadamente, cuenta con 200 medicamentos autorizados, de los cuales 84 son genéricos.
- Número de empleados: 860.
- Instalaciones:
 - Toledo (España): 2 plantas de antibióticos betalactámicos.
 - Barcelona (España): 1 planta de inyectables estériles, formas sólidas, semi-sólidas y líquidas.
 - Malmö (Suecia): 1 planta de productos dermatológicos tópicos.
- Inversión en I+D+i: 5% de la cifra de negocios + inversiones extraordinarias de 9 millones de euros entre 2015-2019.
- Certificada por las agencias sanitarias de: España, EEUU, Brasil, Japón, Arabia Saudí, Bahréin, Corea, Emiratos Árabes, Etiopía, Kenia, Kuwait, Irán, Iraq, Líbano, Omán, Países Nórdicos, Qatar, Sudán, Taiwán, Ucrania, Yemen.

