Catalunya
elEconomista.es
El Economista -Catalunya
España
02/01/24
Pr: Mensual
Tirada: 10.661
Dif: 6.335
Cod: 162885472
Pagina: 12
Secc: E & F Valor: 12.058,58 € Area (cm2): 418,2 Ocupac: 76,56 % Doc: 1/4 Autor: POR CARLES HUGUET / ESTELA LÓPEZ. FOTOS: Num. Lec: 40000

IGNASI BIOSCA

Consejero delegado de Reig Jofre

"Reig Jofre debe poner en los próximos años una instalación productiva para terapias avanzadas"

La farmacéutica catalana nacida hace 94 años en la trastienda de una farmacia del barrio de Gracia de Barcelona prepara un nuevo plan de inversiones para dar un nuevo salto de dimensión después de haber duplicado su tamaño desde 2019 y con la previsión de un 2023 récord con más de 300 millones de facturación.

Por Carles Huguet / Estela López. Fotos: Alberto Paredes

El consejero delegado de Reig Jofre, Ignasi Biosca, forma parte de la tercera generación de la familia fundadora del grupo farmacéutico con sede en Barcelona, cotizado desde 2015, al que se incorporó hace casi dos décadas, y que en los últimos meses ha reforzado su equipo ejecutivo para seguir creciendo en tamaño y rentabilidad.

Cuando hablamos quedan todavía unos días para finalizar el año, pero ¿cómo ha ido el ejercicio?

Todavía no lo hemos cerrado, pero prevemos que será el mejor de la historia de Reig Jofre. Tendremos crecimientos en todas las magnitudes y divisiones fruto de las inversiones acometidas en los últimos años y que ahora rentabilizamos. Anunciamos que preveíamos superar los 300 millones en ventas y estar en 35 millones de ebitda.

Catalunya
elEconomista.es
El Economista -Catalunya
España
02/01/24
Pr: Mensual
Tirada: 10.661
Dif: 6.335
Cod: 162885472
Pagina: 13
Secc: E & F Valor: 9.996,78 € Area (cm2): 346,7 Ocupac: 63,47 % Doc: 2/4 Autor: POR CARLES HUGUET / ESTELA LÓPEZ. FOTOS: Num. Lec: 40000

Son crecimientos interanuales de más del 10%.

Dices que recogéis los frutos de la política de inversión de años atrás...
Entre 2015 y 2020 tuvimos un plan muy claro en el que invertimos más de 150 millones, pero cuando íbamos a rentabilizarlas llegó el Covid, que distorsionó nuestro modelo de negocio, así que hicimos algunas operaciones vinculadas con la pandemia y las vacunas y nos sirvió para mejorar nuestra visibilidad, crecer y ganar relevancia en el mercado. Entre 2022 y 2023 hemos recuperado nuestro plan inicial de rentabilizar las inversiones, que repartimos casi a partes iguales entre desarrollo industrial, I+D y adquisición de productos y marcas. Por eso vemos ahora este crecimiento a doble dígito.

¿Y hasta cuándo preveis mantener el freno?
Prevemos volver a invertir a partir de 2024. Después del coronavirus se han abierto muchas oportunidades y nosotros estamos muy bien situados, por *know-how* y tecnología, para aprovechar las nuevas áreas terapéuticas que vienen. Ya estamos preparando un nuevo plan de inversiones para hacer un salto como el que hemos hecho en cinco años, cuando hemos duplicado facturación.

¿Preparáis un nuevo plan estratégico?
El actual plan estratégico empezaba en 2020, pero el coronavirus lo distorsionó todo. Ahora trabajamos en una nueva versión del plan que durará hasta 2027 y que aprovechará las oportunidades abiertas tras la pandemia.

¿Cuáles son?
En estos momentos post-pandemia en este sector se ha abierto una ventana de oportunidades muy grande y Reig Jofre no quiere dejarlas pasar. Estos últimos años hemos subido las cifras de ventas, hemos subido los ebitdas, hemos subido los beneficios netos y estamos bajando la deuda; por tanto, nos coge en un momento muy bueno de volver a repetir el ciclo y dar el salto de inversiones que nos permita dar un paso más adelante, que viene por esta área de las nuevas tecnologías y las terapias avanzadas personalizadas.

Con el Covid también debutásteis en el sector de las vacunas...
El Covid tuvo tres fases para nosotros. La primera fueron los confinamientos y la producción de medicamentos esenciales. A partir de 2021 el foco se centra en las vacunas y como nosotros habíamos construido la nueva planta de Sant Joan Despí (Barcelona) que estaba vacía llegamos a un acuerdo con Johnson & Johnson para producir su vacuna, que al final hemos visto que no ha tenido el espacio y la demanda que ellos esperaban frente a las soluciones de ARN mensajero de Moderna o Pfizer.

"El 2023 será el mejor de los 94 años de historia de Reig Jofre con crecimientos en todas las magnitudes"

"Entre 2015 y 2020 tuvimos un plan muy claro en el que invertimos más de 150 millones de euros"

Comentasteis que finalmente quedó equilibrado entre costes e ingresos, ¿no?
Quedó en equilibrio, sí, pero lo hicimos también por responsabilidad al tener la instalación disponible. Teníamos muchos proyectos, pero los apartamos por la pandemia. No obstante, fruto de esta visibilidad, este año hemos logrado ser escogidos como una de las cinco empresas que deben garantizar la producción de vacunas de la UE en caso de emergencia. Nosotros tenemos el 30% de la planta de Sant Joan Despí reservada. Así, la UE te compensa tanto por el gasto como por el coste de oportunidad durante cuatro años, prorrogables a otros cuatro más. Para nosotros es importante tanto a nivel financiero como estratégico, porque obtenemos el mejor sello para ser vistos como competitivos y demostrar que tenemos la última tecnología a la hora de conseguir nuevos clientes a nivel mundial.

Catalunya
elEconomista.es
El Economista -Catalunya
España
02/01/24
Pr: Mensual
Tirada: 10.661
Dif: 6.335
Cod: 162885472
Pagina: 14
Secc: E & F Valor: 10.129,12 € Area (cm2): 351,3 Ocupac: 64,31 % Doc: 3/4 Autor: POR CARLES HUGUET / ESTELA LÓPEZ. FOTOS: Num. Lec: 40000

Y el negocio de las vacunas, ¿lo veis como opción a largo plazo?
El proyecto de Johnson & Johnson era un contrato de dos años que acabó, pero sí que es cierto que las inversiones previstas para este plan de 2024 contemplan perfectamente el mundo de las vacunas dentro de las nuevas terapias y las terapias génicas. Es increíble lo que se está haciendo en este campo, como una inyección a una persona que tiene hemofilia y te puede curar. Por otro lado, esperemos que no vuelva a haber otra pandemia mundial, pero amenazas puntuales concretas en los próximos años es probable que existan, y por lo tanto sí que queremos estar en este ámbito, aunque el mercado se está resituando después del coronavirus.

¿Y una vez terminada la pandemia, que haréis con la planta de Sant Joan Despí que no está reservada?
Recuperar nuestra idea original de buscar productos y licenciatarios en todo el mundo.

¿Para este crecimiento deberéis incrementar capacidad, está previsto en este nuevo plan de inversión?
Sí, prevemos inversiones en productividad como la que proyectamos en Toledo para afrontar un problema que estamos teniendo con los antibióticos esenciales, como puede ser la amoxicilina pediátrica, de la que ha habido desabastecimiento. El consejo de administración ha aprobado una inversión de aproximadamente 10 millones de euros para una nueva línea de producción más rápida y eficiente que nos ayude a bajar el coste unitario del producto unos céntimos.

¿A qué se debe este problema de desabastecimiento?
En un contexto de inflación generalizada, ya sea salarial, de energía, materias primas... El precio de venta es de hace 20 años, y a veces vendes a pérdidas. Nosotros podemos seguir porque invertimos en otras líneas que sí nos dan beneficio, pero los estándares cada vez suben más, cada vez hay mayor exigencia regulatoria, y si no se sube el precio de venta las compañías irán virando hacia productos más rentables y ponemos en riesgo el abastecimiento. Se podría centrar toda la producción de un solo proveedor en la India o China, pero luego existe una dependencia que ya vimos durante la pandemia que no era buena y te puedes encontrar con que quién más pague se lo lleve.

"Tenemos el 30% de la planta de Sant Joan Despí reservada para el programa de vacunas de la UE en caso de emergencia"

"Vamos a invertir unos 10 millones en Toledo en una nueva línea de producción de antibióticos más rápida y eficiente"

Una vez superado este paréntesis, recuperamos el plan de crecer para exportar a nivel mundial. Y lo hacemos con ocho filiales propias y más de 150 socios comerciales en más de 70 países.

¿Y tenéis previsión de llegar a más países?
Estamos más centrados en consolidar donde ya estamos. En Francia ya superaremos los 45 millones de ventas y la filial polaca es todavía reciente, pero ya prevemos cerrar por encima de los 10 millones. Pero sí que estudiamos entrar en nuevos países, ya sea desde cero o con *joint ventures*. Estamos trabajando en un proyecto en República Checa y analizamos Italia, por ejemplo, que es un mercado muy grande y solo estamos a través de distribuidores. Luego, con terceros crecemos mucho en Asia, tenemos el foco en el sudeste asiático, África, América... Prácticamente en todo el mundo.

¿No se ha aprendido nada tras el Covid?
Hay que pasar del sistema *just in time* al *just in case*, y que ese *just in case* tenga un porcentaje del margen por si acaso. Porque más allá de quedarnos sin medicamentos, que ya es grave, en España hay 70 plantas farmacéuticas y no nos hemos dado cuenta del valor que tiene esta industria, tanto desde un punto de vista económico como de autonomía estratégica. Si no es viable, cerrará.

Catalunya
elEconomista.es
El Economista -Catalunya
España
02/01/24
Pr: Mensual
Tirada: 10.661
Dif: 6.335
Cod: 162885472
Pagina: 15
Secc: E & F Valor: 10.040,89 € Area (cm2): 348,2 Ocupac: 63,75 % Doc: 4/4 Autor: POR CARLES HUGUET / ESTELA LÓPEZ. FOTOS: Num. Lec: 40000

¿Qué papel quiere tener Reig Jofre en el segmento en el que quiere entrar de las nuevas terapias?
Desarrollar este tipo de productos es muy caro, lo pueden hacer las grandes corporaciones y las *startups* financiadas por capital riesgo. Nosotros estamos en medio, pero sabemos que podemos dar servicios a empresas más pequeñas y de investigación, para ayudarles a hacer el escalado industrial. Y lo mismo para grandes corporaciones que necesiten instalaciones especializadas para que sus productos sean estables.

¿Esto se traduce en nuevas plantas, en ampliar las actuales?
En rentabilizar las plantas, especialmente las de Barcelona, que frenamos por la producción de vacunas. Además también queremos integrarnos verticalmente y poder trabajar en la producción de principios activos. Y aquí es dónde estamos centrando el plan de inversiones para acompañar este avance tecnológico. Reig Jofre tiene un ADN muy industrial y queremos que España cuente con infraestructuras en el territorio para poder escalar las iniciativas innovadoras y que no deban irse a otros países.

¿Esto se puede traducir en abrir una nueva fábrica para este tipo de actores?
Correcto, creo que Reig debe poner en los próximos años una instalación productiva para dar estos servicios a nuestros clientes, tanto españoles como internacionales. En 2024 planificaremos las inversiones, que se ejecutarán desde entonces hasta 2026. Irán alineadas con los proyectos de investigación que están avanzando ahora y requerirán entonces instalaciones productivas de calidad.

¿Y esta planta dónde sería?
El sector sanitario en Catalunya es muy potente, pero también hay otros puntos de España en los que hay pulso. Al final donde se hace la inversión depende de muchos condicionantes, de ver dónde podemos optimizar las cadenas de suministros o dónde podemos tener más clientes.

¿Pero sería en España?
También tenemos una instalación productiva en Suecia que nos funciona muy bien, pero yo defiendo que tiene más sentido invertir en el sur de Europa para activos industriales, por la relación entre *know-how* y costes.

¿Este será el foco de la inversión, no?
Queremos centrarnos en las cosas en las que somos buenos, de ahí lo que comentaba de consolidar países antes de abrir nuevos. Más allá del foco, la otra línea es centrarnos en productos de mayor rentabilidad y no solamente en el crecimiento.

¿Planteáis alguna ampliación de capital u operación corporativa para financiar este nuevo plan de inversión?
No. Ya salimos a bolsa en 2015. Hoy la familia Reig tiene el 62,7% de las acciones y el capital ya lo tenemos muy abierto. Con la valoración actual no recomendaría ampliar capital; es el momento de comprar acciones.

La empresa se mueve alrededor de los 2,40 euros por acción desde hace muchos meses...
Es el valor en el que nos movíamos cuando hicimos la ampliación de capital en 2019 para financiar el crecimiento. Desde entonces hemos duplicado nuestro tamaño y el mercado no refleja este avance. Es cierto que el mercado de las *small caps* a nivel mundial está en mínimos, pero también es cierto que cuando hay cambios económicos al alza este segmento es el que suele recoger más crecimientos. Volverá el dinamismo a la renta variable tras el fin de alzas de tipos.

"Hay desabastecimiento de algunos medicamentos esenciales porque el precio es el de hace 20 años y no es rentable"

"Queremos centrarnos en las cosas en las que somos buenos y en productos de mayor rentabilidad"