



Ignasi Biosca (Reig Jofre): “Buscamos un crecimiento rentable” —P2



Ignasi Biosca: “En las farmacias, un paquete de chicles es más caro que un antibiótico”

El laboratorio catalán apuesta por el negocio biotecnológico ante la menor rentabilidad de los genéricos ▶ Aterrizará en breve en Chequia y Eslovaquia

DENISSE CEPEDA
MADRID

Cambio de rumbo en Reig Jofre. El bajo precio de los medicamentos regulados, antibióticos e inyectables en su caso, obligan al laboratorio catalán a apostar por el negocio biotecnológico. “Buscamos un crecimiento rentable en un entorno inflacionario”, defiende Ignasi Biosca (Barcelona, 1968), su consejero delegado desde 2006, en una entrevista por videollamada. El máximo directivo de esta farmacéutica familiar fundada por su abuelo aclara que, más que áreas terapéuticas y desarrollo de productos propios, se centrarán en la fabricación para terceros, como el acuerdo con Johnson & Johnson entre 2020 y 2022 para la producción en Europa de dosis contra la covid.

En 2023, la compañía cotizada que entra el lunes en el índice Ibx Small Cap, con 1.323 empleados, registró el mejor ejercicio de su historia al facturar 316 millones de euros, un 17% más que en 2022, aunque este año espera un menor crecimiento por la inflación. Su planta de Barcelona, en consorcio con CZ Vaccines, del grupo Zental, fue designada en 2023 por la Comisión Europea como reserva de capacidad estratégica: debe preservar el 30% de su producción para fabricar vacunas en casos de emergencia sanitaria.

La compañía anunció este año un cambio de estrategia para reducir el peso de los medicamentos genéricos, ¿por qué?

La mejor forma de rentabilizar la inversión que hemos hecho en las instalaciones y nuestro *know how* es maximizando el margen generado: tenemos que abandonar productos y fabricaciones de poca rentabilidad y concentrarnos en aquellos con mayor beneficio. La compañía está creciendo en los últimos años de forma importante, pero buscamos un crecimiento rentable en la nueva etapa, no crecer por crecer.

¿Puede poner un ejemplo?

En los inyectables, el punto es ir saltando de medicamentos de base química y fuera de patente hacia la migración estratégica de



ALBERT GARCÍA

productos de base biotecnológica, innovadores. No tanto como productos propios, sino ofreciendo servicios de CDMO (fabricación por contrato) a terceras compañías para acompañarlas en su proceso de desarrollo, aprobación regulatoria y escala industrial de la producción.

¿Como la alianza alcanzada con J&J para la producción de su vacuna contra la covid en Europa?

Exacto. Era un contrato para dos años, desde finales de 2020 a finales de 2022.

¿Tiene ya algún acuerdo de este tipo firmado o en conversación? Somos muy discretos con los contratos que tenemos con nuestros clientes por las cláusulas de confidencialidad, no tendemos a compartirlos o anunciarlos.

La empresa anunció hace poco una inversión en Leanbio.

Hemos anunciado la inversión conjunta con Leanbio de 6,8 millones para poner a punto una planta de desarrollo y producción de principios activos de base biotecnológica, y biosimilares, en Sant Quirze del Vallès, en Barcelona.

Queremos fabricar el principio activo en esta instalación y el llenado y acabado del producto inyectable en nuestra planta de Sant Joan Despí [también en dicha urbe].

Y subió su participación en la firma del 10% al 24%. ¿Irà a más? Si el proyecto tiene éxito y conseguimos llegar a buen fin, previsto para finales de 2025 o principios de 2026, buscaremos estos caminos de mayor integración.

¿Qué áreas atenderán?

Somos agnósticos en cuanto a las áreas terapéuticas. Nuestra apuesta es por la tecnología, queremos dominar el proceso tecnológico que hay detrás para luego adaptarnos a las necesidades de cualquier área terapéutica, que dejamos en manos de las compañías; la tendencia mundial es hacia la especialización.

¿Qué peso tendrá la producción biotecnológica?

En nuestro plan de los próximos cinco años anticipamos que, al final de ese periodo, estaremos produciendo más medicamentos de base biotecnológica que de base química, que hoy supone más de

la mitad. Tenemos requerimientos regulatorios que van al alza y que nos aumentan los precios en un entorno inflacionario: las materias primas y los costes salariales no paran de subir. Por eso tenemos que concentrarnos en la producción de medicamentos de mayor margen. En las farmacias, un paquete de chicles es más caro que un antibiótico: una suspensión pediátrica, con jeringuilla o cucharilla, vale 1,53 euros, lo mismo que hace 20 años. Vamos a sufrir un problema serio de suministro de determinados fármacos cuyo precio ha caído por debajo del umbral de la rentabilidad.

¿Ha habido avances respecto al reclamo del sector de revisar al alza el precio de los fármacos regulados?

No, nos transmiten que hay una inquietud, pero no ha habido avances. Es una problemática que afecta no solo a España, sino también a toda Europa. Se ha creado una alianza de medicamentos críticos, es un buen ejercicio identificarlos, pero, mientras, la demanda mundial aumenta y hay países, los BRIC [Rusia, China, India, Brasil], que están dispuestos a pagar más por ellos.

¿Cuál es la previsión de crecimiento para este ejercicio?

Seguiremos creciendo, seguirá siendo sano, pero, a lo mejor, sea algo menor que el de 2023, que fue del 17%. Puede estar cerca del doble dígito bajo o del single dígito alto. La inflación sigue subiendo en España y los ajustes salariales han sido importantes este 2024 para reconocer ese efecto.

¿Contempla despidos?

No queremos hacerlo, esperamos poder absorber esa alza de costes con el crecimiento, sobre todo internacional. Pero si una compañía ingresa menos, tiene que gastar menos.

En cuanto a la deuda, ¿qué están haciendo para reducirla?

En 2023 se situó en 55,8 millones, es de 1,6 veces el ebitda. Es un nivel razonable y cómodo para la compañía. De hecho, entendemos que podríamos llegar a endeudarnos algo más. A partir de 2024 queremos volver a invertir y no concentrarnos tanto solo en la devolución de la deuda.

¿Cómo va la expansión internacional hacia Europa del Este?

Lo hacemos de la mano de nuestra división de productos de especialidad, centrada en dermatología y dolor osteoarticular, y de consumidor. En 2021 abrimos filial en Polonia para comercializar nuestro producto de dolor osteoarticular y ahora nuestro foco es Chequia y Eslovaquia. En dermatología, hemos lanzado en España un tratamiento contra las infecciones fúngicas en las onicomicosis, las uñas, y durante 2024 llegará a Portugal.



Vamos a sufrir un problema serio de suministro de aquellos fármacos cuyo precio ha caído por debajo del umbral del beneficio



A partir de 2024 queremos volver a invertir y no concentrarnos solo en la devolución de la deuda