ROSER GOMILA | CFO – Chief Financial Officer de Reig Jofre

«La familia Reig es ahora titular del 62% del capital»

En 90 años Reig Jofre ha vivido una transformación intensa y apasionante, desde la pequeña farmacia gestionada a principios del siglo pasado por Ramon Reig Jofre, hasta el grupo multinacional que es hoy, con más de 1.000 empleados, presencia en más de 70 países y ventas anuales en torno a los 200 millones -más de la mitad en mercados internacionales-, explica Roser Gomila, CFO de Reig Jofre. **Por Raquel Jiménez y Silvia Morcillo.**

¿Cuál será la estrategia de Reig Jofre para garantizar el crecimiento y la rentabilidad en los próximos años?
El crecimiento orgánico de Reig Jofre para los próximos años se articula en un doble eje. Por una parte, aumentar nuestra capacidad de fabricación e invertir en procesos tecnológicamente punteros para garantizar la eficiencia y la calidad de nuestros productos. Estamos completando un plan de inversiones de 40 millones de euros en 3 años, lo que situará a Reig Jofré en la vanguardia en procesos especializados de fabricación de productos inyectables estériles. Esto nos dará acceso a un número mayor de mercados internacionales y nos permitirá la fabricación de medicamentos de mayor complejidad, en especial en el ámbito de los biosimilares.

Por otra parte, estamos desarrollando nuestra cartera de productos de especialidad, en las áreas de piel, cabello, uñas y salud de la mujer, que lanzaremos en los próximos años, y recientemente hemos adquirido también una importante cartera de productos en el ámbito de la salud y dolor articular, con un gran potencial de desarrollo tanto a nivel nacional como internacional.

¿Qué previsiones de facturación tienen para cerrar 2019?
Este será sin duda un año con un buen crecimiento de las ventas; el tercer trimestre ya ha mostrado el impacto de la cartera de productos de salud articular recién incorporada, lo que reforzará el crecimiento previsto para 2019. Esperamos que nuestras tres áreas de negocio -tecnologías farmacéuticas, productos de especialidad y *consumer healthcare*- puedan cerrar el año mejorando los niveles de ingresos de 2018.

¿Cuáles son hoy en día los mercados más prometedores para Reig Jofre?
Reig Jofre busca consolidar su presencia en los mercados en los que contamos con estructuras de venta propias: España, Francia, Bélgica, Suecia, UK, Portugal y Singapur. También seguiremos desarrollando nuestra red de *partners* comerciales en otros países; hoy contamos con más de 130 socios comerciales que nos permiten llegar a un número mayor de mercados. El área geográfica clave a corto plazo en el crecimiento global de nuestros ingresos es el sudeste asiático, área en la que Reig Jofre cuenta ya con un negocio en crecimiento en Japón, Indonesia, Filipinas y Vietnam, principalmente.

¿Cómo impactarán en la compañía los últimos cambios en su accionariado?
La ampliación de capital de 24 millones de euros realizada en junio fue un gran éxito y supuso la entrada en nuestro capital de inversores de referencia con participaciones relevantes, y con voluntad de acompañar nuestro proyecto a medio plazo, así como de inversiones con menor participación que contribuirán a aumentar el *free float* de la compañía. Esto ha implicado la dilución del socio mayoritario, la familia Reig, que es ahora titular del 62% del capital.

DATOS FUNDAMENTALES

- Ventas (a cierre 2018): **181 millones de € (+7%)**
- EBITDA (a cierre 2018): **16,4 millones de € (+4%)**
- Beneficio neto (a cierre 2018): **9,3 millones de € (+5%)**
- Free float (a cierre 2018): **21,3%**
- Capitalización (a cierre 2018): **180 millones de €**

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

- Presidente
  Reig Jofre Investments, S.L., representada por Dª. Isabel Reig López
- Consejero delegado
  D. Ignasi Biosca Reig
- Vicepresidente:
  D. Alejandro García Reig
- Consejero independiente
  D. Antón Costas Comesaña
  Dª. Mª Luisa Francoli Plaza
  D. Ramón Gomis i de Barbará
  D. Ramiro Martínez-Pardo del Valle
  D. Emilio Moraleda Martínez
- Secretario no consejero
  D. Adolf Rousaud Viñas
- CEO: **Ignasi Biosca**
- COO: **Gabriel Roig**
- CFO: **Roser Gomila**

Recientemente se ha producido la venta de paquete accionarial que en 2014 se entregó a Natra en el canje de acciones asociado al proceso de fusión derivado de la compra de Forté Pharma, y que representa algo más del 10% del capital. Reig confía en que este cambio pueda contribuir también a mejorar la liquidez del valor.

¿La inteligencia artificial llegará al mundo farmacéutico?
La inteligencia artificial (IA) aporta eficiencia al proceso de desarrollo. Algunas tecnologías basadas en IA permiten ya diagnosticar enfermedades con alta precisión. Los profesionales de la salud pueden procesar cantidades masivas de imágenes por ejemplo, con mucha mayor precisión en pruebas como mamografías y tomografía computada (CT).

También en el ámbito de la fabricación asistimos a un creciente uso de herramientas de IA, que permitirán un mayor control en el proceso productivo, con el doble objetivo de garantizar la calidad de nuestros productos y la eficiencia de nuestros procesos.

¿Qué tendencias marcarán la evolución del sector farmacéutico de aquí a cinco años?
Por una parte, pensamos que seguirá la concentración y consolidación en España de actores, en especial entre empresas de tamaño medio. Al mismo tiempo se potenciará la búsqueda de alianzas para desarrollar proyectos innovadores que combinen las capacidades de los partícipes. Observamos también una tendencia a reducir los acuerdos de licencia a actores locales, puesto que las multinacionales a partir del registro europeo consiguen el *market access* directo en el mercado español.

A nivel de productos, sigue el avance en la investigación y desarrollo de las moléculas grandes (de origen biológico), frente a las llamadas moléculas pequeñas (de síntesis química) lo que aumenta la complejidad de los procesos de desarrollo y fabricación de los productos farmacéuticos.

También observamos una diversificación creciente de las empresas farmacéuticas hacia el mercado de prevención y salud, mediante los complementos nutricionales, un mercado con un claro potencial de crecimiento, importante también dentro de la estrategia de Reig Jofre. ■