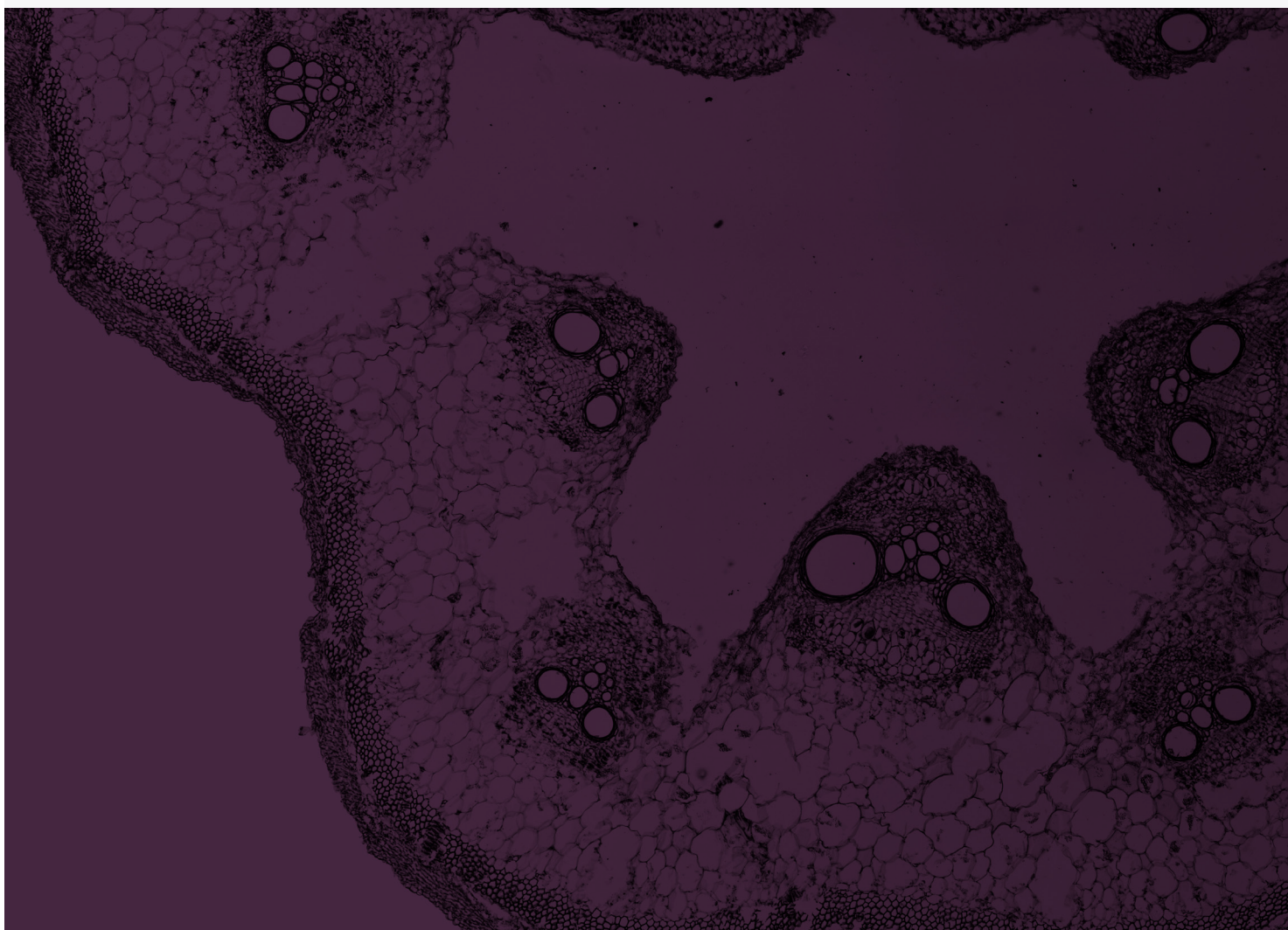


Repensant les ciències de la vida: l'emergència de les biofarmes

Entrevista a Ignasi Biosca

President de CataloniaBio i CEO de Reig Jofre



E

ls canvis en el sector de la salut i les ciències de la vida obliguen les empreses biotecnològiques i farmacèutiques a col·laborar, de forma cada cop més estreta, en un nou model de coexistència on cadascuna aporta el millor del seu saber fer (*know-how*). Ignasi Biosca, president de CataloniaBio i CEO de Reig Jofre, repassa els motius que expliquen aquesta nova era de les biofarmes i els reptes i oportunitats que suposa per als agents del sector.

Hi ha una tendència creixent a l'externalització de l'R+D de les farmacèutiques. Com afecta a la relació entre farmacèutiques i biotecnològiques?

La manera de fer R+D farmacèutica ha canviat molt en els darrers anys. El model històric de fer recerca de manera totalment integrada i verticalitzada dins les farmacèutiques ja no tornarà. En determinats casos les farmacèutiques seguiran apostant per projectes de recerca intramurs –dins de les companyies–, però la tendència creixent és que aquesta recerca es farà extramurs.

Per què?

Un dels motius és el finançament de la recerca, que cada cop implica costos més elevats i amb més riscos. Quan

els projectes estan en fases incipients necessiten una estructura de finançament determinada –fons de capital risc, inversors particulars, *friends, fools and family*... disposats a assumir aquests riscos–, però un cop els projectes es consoliden i assoleixen certes fites, s'hauran d'integrar dins de les companyies farmacèutiques i evolucionar amb elles. Les companyies biotecnològiques i farmacèutiques estan, doncs, destinades a entendre's i trobar un model de coexistència.

Com s'articula aquesta coexistència?

Actualment hi ha una gran varietat de tipus de col·laboracions entre el sector farmacèutic i el biotecnològic: *start-up*, *spin-off*, acords de col·laboració i desenvolupament, llicències, vendes estrictes, acceleradores... Som un sector que innova no només en els productes, sinó també en els models de relació que estableixen els diferents actors.

Aquesta col·laboració és imprescindible per ser competitiu?

En altres indústries la recerca es fa de manera molt tancada: que ningú no se n'assabenti del que estàs fent! El nostre sector, en canvi, sorprèn per la seva capacitat d'obertura i col·laboració.

“Les companyies biotecnològiques i farmacèutiques estan destinades a entendre's i trobar un model de coexistència”

Cap a un lloc de primer nivell en un món competitiu

Els ajuts públics han de tenir la funció de definir tendències, sense interveir-hi directament. En aquest sentit, tant els ajuts de la Generalitat, com els de l'Estat (CDTI) o els europeus han incentivat els projectes col·laboratius. I això ha estat molt positiu per al sector ja que ha fet que ens acostumem a treballar en forma de consorci. Ara, però, caldria que aquests ajuts incentivin la col·laboració internacional, que ens obliguin a buscar socis estrangers. Els projectes europeus ja ho fan, però els catalans i espanyols no tenen en compte aquesta variable.

Un exemple paradigmàtic de col·laboració biofarmacèutica a Catalunya és l'acord entre Oryzon Genomics i Roche. Seran més habituals aquest tipus d'acords en els propers anys?

Estem en un moment molt bo. Les companyies del sector han patit molt, i això ha aguditzat l'enginy. El cas d'Oryzon i Roche és paradigmàtic perquè és el primer, però durant el 2015 es van veure altres casos que confirmen que el model és viable: per exemple, l'acord de Palobiofarma amb Novartis o acords de finançament rellevants com l'ampliació de capital a Minoryx amb capital nacional i internacional.

Aquests exemples corroboren que la ciència que s'està fent a la BioRegió és bona: el més important és anar fent projectes de primeríssim nivell científic, i els resultats ja arribaran.

De quina manera la competència dels medicaments genèrics, la càrrega de *blockbusters* i la irrupció dels biosimilars està transformant

“Som un sector que innova no només en els productes, sinó també en els models de relació que estableixen els diferents actors”

l'R+D de les farmacèutiques?

La transformació cap a una recerca extramurs és fruit d'aquests canvis que han reduït el marge econòmic de les companyies farmacèutiques i les ha obligat a buscar capital d'altres fonts. Les companyies farmacèutiques nacionals, per la seva idiosincràsia, han vist especialment reduïda la seva capacitat d'inversió en recerca, a causa de la baixada de preus generalitzada i, sobretot, per la contracció del mercat, al voltant del 30% en els últims anys: això són molts milers de milions d'euros que han desaparegut del mercat i que ja no poden finançar recerca.

Els canvis que estan desenvolupant les grans farmacèutiques per avançar cap a una mentalitat *beyond the pill* que inclou serveis de telemedicina, big data, programes de benestar i, en definitiva, una nova interacció amb el pacient, evidencia el gran canvi que implica la transformació digital. Quines oportunitats i obstacles planteja aquest repte?

La tecnologia, ja present en molts àmbits de la nostra vida, ha d'entrar al món de la salut. Ja veiem projectes com Devicare o Ascidea, i molts de diagnòstic i anàlisi de dades, que comencen a lligar salut i tecnologia. Actualment, ja tenim accés a les dades absolutes i no només a les estadístiques, la qual cosa ens permetria, per exemple, portar els estudis clínics molt més enllà i poder fer seguiment de l'efecte d'un fàrmac per a cada pacient individual, fins i tot després de sortir al mercat.

És una oportunitat immensa, però per l'elevada regulació a la qual està sotmès el nostre sector, hi ha el risc que el regulador pugui frenar el creixement d'aquestes tendències en lloc de dinamitzar-les si no s'adona de l'oportunitat que suposen.

Això pot fer que companyies com Google o Apple acabin marcant la pauta i els reguladors hi hagin d'anar al dar-

“Les noves tecnologies obren una oportunitat immensa en salut però si la regulació frena el seu avenç, tecnològiques com Google o Apple marcaran la pauta”

rere per establir un marc legislatiu que doni cabuda als avenços tecnològics que vagin sortint. Ara hi ha l'oportunitat de fer-ho al revés.

El conservadorisme amb què tradicionalment s'ha associat la indústria farmacèutica pot ser una altra amenaça per a aquestes tendències?

La indústria farmacèutica és conservadora perquè està acostumada a moure's en terrenys molt regulats. Mentre no hi hagi regulació, explora poc: ha perdut la frescor que tenen altres indústries com la de les tecnologies, on l'absència de regulació ha permès innovar molt més ràpidament.

Com afecten les retallades de la despesa sanitària pública i l'expiració dels drets de patent als plans de negoci de les farmacèutiques? Com s'hi estan adaptant?

La retallada de la despesa sanitària està tensant els comptes de resultats de les empreses farmacèutiques nacionals, que no tenen la capacitat d'absorbir determinats moviments i han de sobreviure amb els seus propis mercats locals.

La seva capacitat d'inversió és, doncs, limitada. L'Administració pública ha de ser conscient que té un paper molt important a l'hora de dinamitzar les tecnologies desenvolupades aquí, i per això la compra pública innovadora continua sent molt important per empènyer les companyies locals.

Les farmacèutiques busquen models d'innovació oberta. Entre les compa-

nyies d'innovació radical (sovint grans multinacionals) i les companyies de genèrics hi ha un marc molt ampli en el qual se situen la majoria d'empreses, que han de trobar el seu espai diferencial amb la innovació incremental, a la qual no sempre se li dona la importància que mereix.

El finançament continua sent l'obstacle principal que tenen les empreses biotecnològiques, especialment les més petites. Quin paper pot tenir la col·laboració amb les farmacèutiques en el finançament d'aquestes empreses?

La relació amb les empreses farmacèutiques és clau per a les petites biotecnològiques, no tant pel seu paper en el finançament directe de projectes –per fer-ho hi ha les entitats financeres– sinó per la col·laboració a llarg termini.

La biotecnològica ha d'exigir un projecte de codesenvolupament on cada part aportï el millor de sí mateixa: la farmacèutica ha d'assumir el disseny clínic, l'escalat industrial, l'execució d'assajos clínics internacionals, el *market access*, argumentaris mèdics per arribar al mercat, etc. La biotecnològica, per la seva part, ha de mantenir la seva idiosincràsia i continuar sent independent per posar tot el focus en el projecte i arribar a l'objectiu.

En aquest sentit, és molt important que les farmacèutiques, sobretot les multinacionals, estiguin disposades a pagar bé els projectes d'èxit procedents de les biotecnològiques: que el premi per als bons projectes sigui alt. Si la recompensa és bona i tant els emprenedors biotecnològics com els inversors de la fase inicial obtenen un bon retorn, el sistema funcionarà i continuaran sorgint projectes de risc.

Quines altres vies de finançament necessita el sector?

A Catalunya i Espanya tenim una assignatura pendent: l'accés adequat als mercats de capitals. Ja tenim experièn-

cies positives com la mateixa Reig Jofre i Oryzon al mercat continu, o Inkemia i AB-Biotics al mercat alternatiu borsari (MAB). És una forma alternativa d'accedir a un capital que busca un retorn, amb participacions petites i amb liquiditat, que permeten entrar i sortir del projecte quan l'inversor ho necessiti, però sense involucrar-se en el projecte. Han

“Les farmacèutiques han de pagar bé els bons projectes de les biotecnològiques: només si el premi és alt el sistema podrà continuar funcionant”

de continuar augmentant aquestes experiències: això demostra la maduresa del sector.

D'altra banda, s'ha de destacar el paper dels fons de capital risc especialitzats a la BioRegió, que financen projectes cada cop més grans i arrossegueu capital internacional.

Quines són les principals necessitats del sector biofarmacèutic a Catalunya per poder competir en igualtat de condicions internacionalment?

El més important, aquí i arreu del món, és tenir projectes de recerca de primeríssim nivell científic.

A Catalunya tenim centres de recerca, hospitals i universitats de primer nivell i és aquí on han de sorgir els projectes que després es consolidin en forma d'empreses per cobrir les necessitats dels pacients. Cal deixar d'apostar per la figura idealitzada de l'home renaixentista que reuneix en una única persona els rols de científic i empenedor: s'han de diferenciar els diferents perfils de la cadena. Per això, tot el que està relacionat amb la valorització de la recerca és molt important, per garantir que s'identifiquen el nombre màxim de bons projectes i que arriben al mercat.

*Ignasi Biosca és conseller delegat de la farmacèutica Reig Jofre, a la qual es va incorporar el 2006, i president de CataloniaBio, l'associació d'empreses de l'àmbit de les ciències de la vida i la salut a Catalunya. Forma part de la junta de Farmaindustria (Associació Nacional Empresarial de la Indústria Farmacèutica establerta a Espanya) i és membre del consell d'administració de diverses companyies biotecnològiques. És enginyer superior de Telecomunicacions per la Universitat Politècnica de Catalunya amb màsters per Telecom Paris Tech, IESE Business School i la Universitat de Berkeley (Califòrnia).

Biotec – Farma

Bioibérica

Josep Escaich
CEO

 **1975**
Any de fundació

 **358**
Treballadors

 **246,8M€**
Facturació (2015)

www.bioiberica.com

Missió de l'empresa

Bioibérica és una companyia biotecnològica especialitzada en la identificació i extracció de biomolècules d'elevat valor terapèutic a partir de teixits d'origen animal. Parlem de biomolècules aplicables a qualsevol camp de les ciències de la vida: som els primers productors occidentals d'heparina, l'anticoagulant i antitrombòtic més utilitzat al món; i som especialistes en artrosi i salut de les articulacions, àrea en què produïm el sulfat de condroitina, un medicament que ha demostrat que és capaç de frenar l'avanç de la malaltia. Només en l'àrea de salut humana, tractem més de 15 milions de pacients a l'any a tot el món. També hem desenvolupat una línia d'ingredients per a la nutrició animal i productes naturals per ajudar els cultius a superar l'estrès vegetal i a millorar-ne el rendiment.

Quina innovació aporteu al mercat?

Tenim dues línies d'innovació estratègiques: una en biotecnologia i l'altra en la gestió del talent de les nostres persones. A Bioibérica estem constantment investigant i desenvolupant nous compostos, obtinguts a partir de teixits d'origen animal, que puguin tenir una aplicació en el camp de les ciències de la vida. Per tant, donem valor a aquestes matèries primeres animals, sempre a través de la ciència i l'evidència científica. Aquí rau la nostra innovació i la nostra aportació al mercat.

Per exemple: un dels projectes en què estem treballant ara mateix és en un compost, aïllat a partir del cervell del porc, que ha aconseguit resultats positius, en fase preclínica, a l'hora de frenar l'Alzheimer. Pel que fa a la innovació en la gestió del talent de les persones, hem posat en marxa un programa anomenat *Bioflow*, basat en la psicologia positiva, que potencia les fortaleses personals de cadascun dels nostres col·laboradors perquè puguin afrontar els reptes personals i professionals amb les màximes garanties d'èxit.

Quina és la fita més important que heu assolit fins ara?

Des de la fundació de la companyia hem assolit dos grans èxits: convertir-nos en un dels principals referents del món en heparina i liderar científicament la recerca i innovació en artrosi. Col·laborem amb un centenar de centres de recerca de tot el món i construïm aliances estratègiques amb els principals investigadors i institucions en cada una de les nostres àrees d'especialització.

Què us agradaria llegir als diaris sobre la vostra empresa d'aquí a uns anys?

Que a Bioibérica hi ha un equip humà que intenta treballar pel bé de la societat amb felicitat. Volem aconseguir resultats empresarials i científics però sempre des del benestar i la felicitat del nostre equip.

Biotec – Farma

Grifols

Javier Jorba
President de Grifols Bioscience Ind.
Group



1940

Any de fundació



14.737

Treballadors (2015)



3.934,6M€

Facturació (2015)

www.grifols.com

Missió de l'empresa

Grifols és una companyia global de referència mundial en el sector sanitari. La missió de les més de 14.000 persones que integren Grifols en 30 països és contribuir a millorar la salut i el benestar de les persones mitjançant la investigació, el desenvolupament, la fabricació i la comercialització de medicaments biològics derivats del plasma, sistemes de diagnòstic clínic i especialitats farmacèutiques d'ús hospitalari. Fundada el 1940, Grifols és una companyia amb més de 75 anys de compromís amb pacients i professionals sanitaris; de compromís amb la innovació.

Quina innovació aporteu al mercat?

A Grifols la innovació és un dels pilars fundacionals i forma part del nostre compromís amb els pacients i els professionals sanitaris. Aquest compromís ens permet ser una de les 100 companyies més innovadores del món segons la revista *Forbes*.

1. A través de la Divisió Bioscience, principal línia d'activitat, conjunim el llegat de 75 anys d'història i oferim proteïnes derivades del plasma que salven i milloren les condicions de vida dels pacients. Actualment, Grifols és la tercera companyia del món del sector i la primera d'Europa. Entre les proteïnes principals figuren:

- Immunoglobulines, especialment la intravenosa (IVIg), per tractar trastorns immunològics.
- Albúmina per restablir i mantenir el volum circulatori.
- Factor VIII para el tratamiento y la profilaxis de la hemofilia.
- Alfa-1antitripsina, que protegeix contra la degradació de teixits pulmonars (emfisema pulmonar)

2. Com a especialistes en diagnòstic, els nostres productes i serveis també contribueixen a tenir cura de la salut i

ajuden el professional mèdic a prendre decisions. La Divisió Diagnostic de Grifols se centra en dues àrees clau d'especialització: medicina transfusional i anàlisi clínica.

Som capdavanters en medicina transfusional amb la línia de productes de tipatge sanguini, tecnologia NAT i producció d'antígens per a reactius d'immunoassaig, i, ara com ara, som l'única companyia que ofereix solucions integrals per a centres de donació de sang i plasma controlant tot el procés, des de la donació fins a la transfusió.

3. A través de la Divisió Hospital oferim productes farmacèutics no biològics i subministraments sanitaris per a la farmàcia hospitalària.

A Grifols impulsem la innovació investigant noves proteïnes plasmàtiques amb efecte terapèutic o noves indicacions per a les proteïnes actuals. En aquest sentit, destinem directament el 6% dels ingressos anuals a R+D. Concretament, el 2015 vam invertir 236 milions d'euros en R+D.

A més, Grifols està present en nous camps d'investigació a través de companyies participades. Per tant, Grifols també promou iniciatives de caràcter biotecnològic participant en empreses d'investigació per finançar projectes d'R+D en camps com l'Alzheimer o la medicina personalitzada, entre altres.

Grifols és accionista majoritari en companyies d'investigació com Araclon Biotech, Nanotherapix, Progenika Biopharma i Kiro Robotics. A més, compta amb participacions a Aradigm Corporation, TiGenix, Alkahest, AlbaJuna Therapeutics i VCN Biosciences.

Quina és la fita més important que heu aconseguit fins ara?

En més de 75 anys d'història són molts els objectius aconseguits i les etapes per les quals hem passat. Hem sabut adaptar-nos als nous temps, passant de ser una companyia familiar a una

multinacional; hem potenciat l'expansió internacional per convertir-nos en una companyia global; i hem impulsat decididament l'activitat dels derivats del plasma al mateix temps que es mantenia la fabricació de solucions intravenoses i de diagnòstic, que van ser la base de l'empresa durant dècades.

Avui dia, Grifols és una companyia internacionalitzada i ben diversificada amb presència directa a 30 països i amb vendes i distribució en més de 100.

Des de la perspectiva de negoci, sortir a borsa l'any 2006 va ser fonamental. Com també ho van ser la culminació de diverses adquisicions estratègiques com la de Talecris (2011) o la de la unitat de diagnòstic transfusional de Novartis (2014).

Des d'una perspectiva més científica, al llarg de més de 75 anys d'història les aportacions de Grifols han contribuït a l'avenç dels derivats del plasma en benefici dels pacients. La companyia ha estat pionera en el desenvolupament de tècniques i processos d'obtenció i producció de proteïnes plasmàtiques que actualment utilitza la indústria del sector.

La innovació com a objectiu ha estat, és i serà fonamental. Se centra en mètodes de producció cada vegada més eficients i segurs; noves indicacions per als productes plasmàtics que permeten tractar més malalties minoritàries; i presentacions de productes adaptades per fer més fàcils els tractaments. Des d'aquesta perspectiva, el millor encara ha d'arribar.

Què us agradaria llegir als diaris sobre la vostra empresa d'aquí a uns anys?

El treball que fem a Grifols no el fem amb l'objectiu de generar titulars als diaris, però forma part del nostre ADN contribuir a l'avenç científic i de la societat.

Per a la companyia és imprescindible potenciar la investigació en Alzheimer davant el progressiu envelliment de les

societats desenvolupades i el seu alt impacte econòmic i social. La nostra estratègia aborda els tres camps d'actuació principals: nous tractaments adreçats a alentir-ne l'evolució, diagnòstic precoç i desenvolupament d'una vacuna com a mesura profilàctica.

L'estudi AMBAR (*Alzheimer Management by Albumin Replacement*), que assaja la combinació de l'extracció de plasma i la seva reposició amb albúmina Grifols (recanvi plasmàtic), continua endavant. A més, la companyia continua treballant en la validació d'un equip diagnòstic i en el desenvolupament d'una vacuna contra l'Alzheimer, actualment en fase I d'assaig clínic.

L'èxit d'aquests projectes seria, sens dubte, una bona notícia per a la societat.

Biotec – Farma

Kern Pharma

Manuel Garrido
Director general

 **1999**
Any de fundació

 **776**
Treballadors

 **171M€**
Facturació (2014)

www.kernpharma.com

Missió de l'empresa

Kern Pharma és un laboratori farmacèutic compromès amb les persones i responsable d'oferir dia a dia les millors solucions a pacients, metges i farmacèutics.

Quina innovació aporteu al mercat?

En l'àmbit dels medicaments genèrics, on som un laboratori de referència, comptem amb desenvolupament i fabricació pròpia. Això ens permet treballar amb fórmules farmacèutiques millorades i presentacions que afavoreixen la correcta administració del medicament al pacient. A més, estem desenvolupant productes amb més valor afegit que ens permetin ser encara més competitiu en el futur.

Quin és l'objectiu més important que heu aconseguit fins ara?

La decisió estratègica més important dels últims anys ha estat introduir-nos al mercat dels medicaments biosimilars a través de la nostra divisió Kern Pharma Biologics. El febrer de 2015, llancem al mercat Remsima® (influximab), el primer anticòs monoclonal biosimilar (mAb) aprovat per l'Agència Europea del Medicament (EMA). Això ens ha convertit en el primer laboratori nacional que comercialitza un anticòs monoclonal biosimilar a Espanya. Es tracta del primer producte que hem comercialitzat en aquest àmbit gràcies a l'acord amb Celltrion Healthcare, una de les companyies biotecnològiques més qualificades i amb més experiència en biosimilars. És un projecte de gran envergadura que serà crucial en el full de ruta de la companyia durant els propers anys.

Què us agradaria llegir als diaris sobre la vostra empresa d'aquí a uns anys?

Ens agradaria que se'ns reconegués per ser el laboratori més compromès amb les persones i que ofereix les millors solucions a pacients, metges i farmacèutics.

Biotec – Farma

Minoryx

Marc Martinell
CEO

 **2011**
Any de fundació

 **16**
Treballadors

 **—**
Facturació

www.minoryx.com

Missió de l'empresa

Desenvolupament de fàrmacs per a malalties minoritàries, principalment per a errors congènits del metabolisme, com ara l'adrenoleucodistrofia, i malalties lisosomals.

Quina innovació aporteua al mercat?

Tractaments farmacològics per a malalties que avui dia són incurables, mitjançant la interacció amb agents del sector, aportant el nostre coneixement a les etapes inicials del desenvolupament de fàrmacs, a través d'una plataforma amb tecnologia propietària.

Quina és la fita més important que heu assolit fins ara?

Haver iniciat els estudis regulatoris amb un primer candidat per a l'adrenoleucodistrofia (MIN-102); haver construït un equip compromès, sòlid i ben preparat, i haver aconseguit captar l'interès dels fons de capital risc internacional mitjançant una ronda de 19,4 M€ liderada per Ysios Capital, i amb la participació de Caixa Capital Risc, Kurma Partners, Roche Venture Fund, Chiesi Ventures, Idinvest Partners i Health Equity.

Què us agradaria llegir als diaris sobre la vostra empresa d'aquí a uns anys?

Que algun dels nostres fàrmacs ha arribat al mercat i cura persones afectades per malalties que fins ara no tenien tractament.

Biotec – Farma

Oryzon

Carlos Buesa
CEO

 **2000**
Any de fundació

 **35**
Treballadors

 **4,3M€**
Facturació (2015)

www.oryzon.com

Missió de l'empresa

Identificar i manipular gens i proteïnes que permetin el desenvolupament de noves eines terapèutiques que redundin en una millora de la salut humana, atenent a les necessitats clíniques que no estaven cobertes.

Quina innovació aporteu al mercat?

Oryzon és pionera i una de les referències en epigenètica, un àmbit d'innovació en què les grans empreses tot just fa uns anys que comencen a invertir i en el qual poca gent creia. Grans farmacèutiques han començat recentment a apostar per dianes en què nosaltres treballem des de fa anys: fem coses que ningú no s'havia plantejat mai fer abans.

Oryzon va començar oferint serveis en genòmica mercès a les seva plataforma tecnològica, i el 2004 es va centrar en la recerca i desenvolupament de biomarcadors per a projectes de diagnòstic in vitro d'expressió gènica. El 2008, Oryzon inicia el seu focus actual: la recerca en epigenètica per a teràpia. D'aquí surt el primer projecte innovador en teràpia enfocat a una diana epigenètica per a una necessitat d'oncologia, en concret la leucèmia, llicenciat a Roche a l'abril de 2014 i actualment en fase I clínica.

Quina és la fita més important que heu assolit fins ara?

Haver avançat en àrees terapèutiques que fins ara no s'havien plantejat mai des de la perspectiva epigenètica: aquest èxit queda evidenciat per l'acord de llicència signat amb Roche per investigar, desenvolupar i comercialitzar medicaments en onco-hematologia i tumors sòlids basats en l'epigenètica. El més important, però, és la ciència que hi ha darrere d'aquest projecte i d'altres en què continuem treballant, ja que no som empresa d'un únic producte i després d'aquest primer acord signat amb Roche poden venir d'altres acords amb altres empreses farmacèutiques de referència. Per exemple, seguim avançant en el projecte enfocat en malalties neu-

rodegeneratives amb el qual Oryzon té previst iniciar la primera administració en humans (fase I clínica) en el 2016.

Què us agradaria llegir als diaris sobre la vostra empresa d'aquí a uns anys?

Els grans decisors de les grans multinacionals farmacèutiques ja ens coneixen i ja som un referent en epigenètica al sector, especialment a nivell europeu, però ens agradaria convertir-nos en una empresa de referència integrada en la societat. Que el públic en general, tant de dintre com de fora del país, ens conegui com una empresa en el àmbit de la salut que aporta un valor significatiu en la descoberta i recerca de teràpies beneficioses en malalties amb necessitats encara no cobertes.

Biotec – Farma

Reig Jofre

Ignasi Biosca
CEO

 **1929**
Any de fundació

 **850**
Treballadors

 **157M€**
Facturació (2015)

www.reigjofre.com

Missió de l'empresa

La nostra missió està en el compromís per la salut. Per aquest motiu enfocuem la nostra activitat en la investigació, desenvolupament, fabricació i comercialització de fàrmacs i complements nutricionals, i la fabricació especialitzada per a tercers.

La internacionalització és un dels pilars estratègics. Reig Jofre (RJF) arriba amb els seus productes de desenvolupament propi a una desena de països de forma directa amb equips propis, i a més de 40 mercats addicionals a través d'acords amb llicenciataris i distribuïdors amb capacitat comercial sòlida localment.

RJF té una clara vocació de suport al desenvolupament del sector de ciències de la vida amb la voluntat de crear un teixit sòlid i al més ampli possible, del qual, i de forma puntual, RJF també en pugui treure projectes rellevants per al seu propi futur. Per això, la companyia duu a terme una àmplia tasca d'anàlisi de projectes en desenvolupament en àrees terapèutiques especialitzades amb l'objectiu de participar activament en l'evolució i facilitar-ne l'èxit.

Quina innovació aporteïu al mercat?

RJF aporta una manera de fer innovadora, compromesa amb la salut i amb el sector de l'àmbit de ciències de la vida. RJF intenta mantenir un paper actiu com a dinamitzador en el sector, impulsant projectes de recerca del país i de les petites biotec, participant i intentant orientar en el camí per arribar al mercat. En aquest sentit, hem passat de fer-ho tot a casa a trossejar el procés de desenvolupament i apostar per models d'innovació oberta amb els quals ens sentim molt còmodes. Entrem en fases inicials del desenvolupament de petites companyies de recerca d'aquest ecosistema que s'ha creat en el nostre sector i que té una activitat creixent important a Catalu-

nya. Pensem que en aquest ecosistema és on ens hem d'enganxar i on hem d'intentar tenir un paper tractor, creiem que hi tenim una responsabilitat i una oportunitat. Com a prova d'aquest compromís pel sector, la presència a la Junta de CatalunyaBio (l'associació d'empreses de l'àmbit de ciències de la vida que fan recerca i innovació a Catalunya) des de fa anys, en la qual en aquests moments en som presidents.

A més de la innovació radical, apostem per la incremental, és a dir, que a molècules que existeixen i que han demostrat seguretat i eficàcia, se'ls busquen nous usos, aplicacions o formulacions més adaptades a les necessitats del pacient o professional mèdic.

Quina és la fita més important que heu assolit fins ara?

La integració amb Natraceutical / Forté Pharma, que ha suposat un salt en l'aspecte de negoci amb la presència amb més de 100 persones a França, Bèlgica i Holanda, però també un altre salt per part de l'accionariat com a empresa familiar, ja que no únicament la família que en controlava el 100% fins ara ha deixat entrar un nou soci en el capital, sinó que les nostres accions han passat a cotitzar al mercat continu espanyol.

L'operació neix d'una inquietud de negoci, de buscar creixement, complementarietats i diversificació. Ha suposat una diversificació territorial, però pel tipus de producte. Estàvem molt centrats en el producte farmacèutic i, per tant, en el fet de "guarir" i ens acostem cap a l'àmbit del complement nutricional i, per tant, de la "prevenció" amb una salut de futur en un àmbit més informat a través d'Internet, més autogestionada.

Pensem que les companyies que treballen en la salut han de buscar el balanç i les línies d'unió adequades entre aquestes dues medicines per

Casos d'èxit

donar una sola salut. En aquesta línia, la integració amb Forté Pharma també suposa una gran complementarietat estratègica.

Què us agradaria llegir als diaris sobre la vostra empresa d'aquí a uns anys?

Que RJF és una companyia referent en el nostre país per la seva aportació en la salut, en el creixement, i per la seva presència internacional. Que el seu paper com a tractora en el alguns dels projectes de recerca de casa nostra hagi estat rellevant, i puguem veure alguns projectes engendrats a les nostres universitats en el mercat internacional, idealment de la mà de RJF. Tot això lligat amb què les 850 famílies que hi ha darrere de RJF, no en siguin 850 sinó que en puguin ser 1.630.