



TROBADES D'ECONOMIA

Albert **ESTEVE**

Conseller delegat d'Esteve

«És molt perillós retallar la partida de recerca»

La companyia farmacèutica catalana Esteve recollirà aquest any els fruits de la reestructuració engegada el 2013. L'empresa familiar va reduir la plantilla però va deixar fora de la retallada la inversió en recerca al considerar que és estratègica a mitjà i a llarg termini.

OLGA GRAU : ¿Com ha evolucionat el negoci d'Esteve després de la reestructuració portada a terme l'any 2013?

La crisi ha tingut una repercussió molt transversal. El nostre sector depèn molt de la despesa pública i s'ha vist molt afectat, encara que no d'una manera immediata, sinó a partir del 2011 i el 2012. Dins de la despesa sanitària, la partida que s'ha reduït més ha estat la farmacèutica, fins al nivell del 2003, cosa que ha accelerat la penetració dels medicaments genèrics. Nosaltres vam fer canvis estructurals per garantir que ens adaptàvem al nou entorn buscant el menor impacte possible en els nostres col·laboradors i sense posar en perill la R+D. És molt perillós retallar una partida com la de la R+D perquè pots tenir un estalvi a curt termini però un impacte substancial a mitjà termini al posar en risc la sostenibilitat.

ENRIC HERNÁNDEZ : ¿Per què han patit més la crisi les farmacèutiques locals que les multinacionals? ¿No van fer els deures de la internacionalització en els anys bons?

Els mercats locals són molt importants fins i tot per a les multinacionals que són globals. És veritat que la indústria espanyola no tenia el mateix grau d'exposició interna-

cional que les multinacionals, però sí que s'han fet els deures. Companyies com Ferrer, Almirall o nosaltres mateixos tenim vocació internacional des dels anys 70. Per a nosaltres Espanya suposa al voltant del 40% de la facturació, i abans de la crisi per sobre del 50%. Una de les raons per adaptar la nostra estructura és que preveiem que el mercat espanyol no recuperarà els nivells anteriors, encara que seguirà havent-hi una necessitat de progressos en la medicina en algunes malalties que no estan ben tractades i altres que s'acaben cronificant.

O.G. : ¿És possible seguir innovant amb una estructura familiar com la d'Esteve, Uriach i Ferrer a diferència de les empreses que cotitzen a la borsa?

Estem segurs que sí. La R+D ha deixat de ser un tema de volum per ser més una qüestió de cooperació. Nosaltres tenim una recerca molt bàsica de descobriment centrada en l'àrea del dolor, una patologia que entenem que no està ben abordada, i treballem en plataformes. Quan arribem a la fase tres busquem col·laboració de multinacionals perquè és la més cara i arribem a acords de comercialització i *royalties*. Avui veiem que la gran innovació no surt de les



ALBERT ESTEVE

grans multinacionals, sinó de centres disseminats i en xarxa. Avui la innovació pura torna a estar més al garatge que en grans centres i ho hem vist amb el tancament de grans centres a Europa i l'adquisició de petites companyies.

TONI FUENTES : Esteve acaba de comprar una empresa farmacèutica dels Estats Units per poder créixer en aquell mercat. ¿Busquen socis o oportunitats internacionals més que no pas locals? ¿Veuen complementaritat amb Uriach?

Els seus acords són molt diferents dels nostres. Nosaltres hem optat per un model diferent d'innovació. Teníem el centre d'innovació al Guinardó de Barcelona, i era impossible fer-ne perquè no estava ben adaptat i vam decidir traslladar-lo al parc científic de Barcelona, que és una infraestructura molt eficient i en un entorn que serveix també per a altres companyies.

O.G. : Fa anys es va estudiar una fusió entre farmacèutiques catalanes. ¿S'ha descartat aquesta opció?

Ho veig molt difícil. Som una companyia amb uns nivells de patentarietat molt alts, amb un 70% de la nostra activitat, però has de fer-ho amb qui sigui més convenient empresarialment. ¿Ho seria amb alguna empresa esmentada? Crec que no perquè no aportaria valor ni a la societat ni al sector. Encara que col·laborem continuament. Un exemple és Isdin, que vam crear als anys 70 amb Puig i ha funcionat amb molt èxit i presència internacional. I en R+D seria impossible portar a terme projectes rellevants sense col·laboració.

E.H. : ¿Tenen els ajustos pressupostaris de la despesa pública un efecte en la R+D a través d'una menor transferència tecnològica?

Del tot. M'agradaria que l'Administració tingués la mateixa actitud que nosaltres amb la R+D. Hem hagut de fer reduccions pressupostàries, però ho hem hagut de compensar amb eficiència, perquè, si no, no podem desertitzar la innovació de futur. La col·laboració públicoprivada és necessària i m'agradaria pensar que la inversió pública és similar a la que tenim nosaltres. Ara la infraestructura de recerca biomèdica és espectacular i reproduir-la en un altre país seria molt difícil, en part gràcies a grans hospitals i centres, i les empreses hem d'aprofitar-los.

O.G. : ¿L'Administració recolza les empreses innovadores?

El tractament fiscal a la R+D és bo fins ara i el Govern català té la R+D com una prioritat. Des del punt de vista institucional el suport és absolut i des del punt de vista real han hagut de reduir l'esforç econòmic com en altres activitats.

A.F. : ¿La visió del paper de l'Administració és diferent en el terreny de la presència industrial?

Sí. No obstant, en el nostre cas concret, els centres industrials d'Esteve a Celrà, Martorelles i Banyeres del Penedès, no han tingut cap proble-



«Per a nosaltres Espanya és el 40% de la facturació. I abans de la crisi suposava més del 50%»

«La R+D ha deixat de ser un tema de volum per ser més una qüestió de cooperació»

«Sigui quin sigui l'estatus (de Catalunya), has de tenir un entorn competitiu»

ma per a ampliacions o altres accions.

A.F. : ¿Veueu coherent la defensa de la política industrial i, per exemple, la pujada del preu de l'electricitat?

Fa 10 anys, el món industrial català i espanyol era captiu del país i les seves circumstàncies però la crisi ho ha canviat tot. Moltes empreses que abans no es plantejaven deslocalitzar ara tenen un entorn completament diferent.

A.F. : També aposten pels EUA. ¿Quin potencial té aquell mercat?

Els Estats Units són una mica la Meca. Tenen un mercat amb incentius en la recerca, com per exemple la llibertat de preus. Això fa que hi hagi una dinàmica d'innovació molt superior a l'europea gràcies a la millor retribució. És un mercat amb un volum molt gran i amb molta estabilitat.

A.F. : Després de l'adquisició de Cypress als EUA, ¿es plantegen augmentar la R+D en aquell país?

L'activitat de genèrics, amb què estem als EUA, és molt diferent de la farma innovadora: els clients i les dinàmiques de negoci són diferents. La innovació en genèric no té res a veure amb la recerca de noves molècules, és més el desenvolupament galènic.

A.F. : ¿Entraran en nous països?

Sí. En la reestructuració no tan sols es tracta de reduir, sinó també de créixer on és possible i el mercat de genèrics creix amb dos dígitos en molts països mentre que la farma innovadora està plana. En aquests moments no considerem mercats d'alt risc.

O.G. : ¿La crisi ha afectat el talent a Espanya?

Per ara no, tot i que hi ha una situació de risc que si el conjunt de les empreses i l'entorn es va deteriorant hi haurà falta d'atracció de talent. Fem el possible perquè no passi atraient i retenint.

E.H. : Des de l'òptica d'una empresa catalana amb vocació internacional, ¿com es viu el procés polític de Catalunya?

L'empresa no viu això, viu una altra cosa. En la nostra agenda ens preocupem perquè la filial dels EUA i la fàbrica de la Xina funcionin, atenció als clients en tots els països. Mentre hi hagi demanda a Espanya, Catalunya i França, ho seguirem fent amb la mateixa vocació que ara.

E.H. : ¿La incertesa sobre el futur polític de Catalunya serà un obstacle o un estímul per atraure talent?

Si Déu vol serà un estímul. Abans, les empreses catalanes tenien molta dificultat per deslocalitzar per la dependència del mercat local. L'empresa buscarà l'entorn més adequat per desenvolupar la seva activitat. Si a Barcelona i Catalunya tenim un ecosistema de recerca eficient, les empreses vindran aquí. Sigui quin sigui l'estatus, has de tenir un entorn competitiu per atraure el talent i desenvolupar polítiques sostenibles. ■

Vegeu el vídeo d'aquesta notícia amb el mòbil a e-periodico.cat



EL PERFIL



Des que es van crear els laboratoris Esteve el 1929, tres generacions han passat pels despatxos de la companyia familiar. L'actual conseller delegat, Albert Esteve, serà l'últim membre de la família de tenir responsabilitats en la gestió directa.

«Estem seguint un model molt comú d'empresa familiar i ara estem passant a família empresarial en comptes d'empresa familiar. Nosaltres som l'última generació implicada en la gestió i la quarta estarà implicada en el govern i no tant en la gestió», explica Albert Esteve en relació amb el camí de professionalització dels directius de la firma. «Tota la potència que té l'empresa

familiar és positiva quan tens unitat i capacitat d'aguantar, quan es gira al contrari és igual de potent però en negatiu. Nosaltres afortunadament ho hem fet en positiu reassignant rols en la companyia i funciona molt bé», assegura en relació amb el canvi en la presidència aplicat l'any passat, que va suposar retrocedir de la tercera a la segona generació davant els reptes de futur.