

I Resumen ejecutivo

I DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA

Laboratorio Reig Jofre, S.A es una empresa con más de 95 años de historia que **investiga, desarrolla, fabrica y comercializa productos farmacéuticos esenciales** para la salud de las personas con **presencia en más de 70 países** (59% de las ventas fuera de España). La compañía cuenta con **4 centros de producción**, uno en Barcelona (**producción aséptica de productos inyectables** de base química y biológica), dos en Toledo (**antibióticos derivados de la penicilina** que requieren plantas segregadas por su potencial efecto alérgico) y uno en Malmö, Suecia (productos **semisólidos**, productos **tópicos** y formulaciones tecnológicamente avanzadas como **geles enterales**), y estima **poner en marcha** en Barcelona el **quinto centro productivo a finales de 2026** para poder proporcionar materias primas biológicas. Además, la compañía cuenta con un centro logístico en Toledo.

Reig Jofre está especializado en **servicios de nicho con fuerte demanda**, con foco en el **crecimiento rentable y en la generación de caja**.

Estrategia de internacionalización con bajo requerimiento de capital. Su entrada en más de 8 países a través de sus equipos comerciales propios, o mediante acuerdos de distribución o licencia (alcance a más de 70 países) aseguran un fuerte crecimiento para los próximos años tras haber probado el éxito en los inicios de la expansión internacional y refuerza el propósito de la compañía de asegurar el acceso a soluciones esenciales e innovadoras a nivel global. Reig Jofre ha tenido siempre en su ADN el desarrollo, fabricación y comercialización de fármacos y cree en el valor de tener un tejido industrial europeo en salud, tecnológico, sostenible, con alto nivel de formación, creador de puestos de calidad y exportador.

Elevado retorno en los nuevos proyectos de inversión. Estimamos que el retorno sobre el capital empleado (ROCE) de las principales iniciativas recientemente emprendidas, en cuanto a proyectos de expansión, es altamente atractivo y se reflejará en los próximos ejercicios fiscales.

Crecimiento pasado y futuro. Reig Jofre ha logrado crecer sus ventas a una tasa anual de 9% desde 2019 al 2025. Durante este periodo, el EBITDA se mantuvo relativamente estable sobre ventas, aunque en 2025 se vio ligeramente impactado por la reducción temporal de la capacidad productiva de antibióticos en la planta de Toledo. Los servicios y productos de mayor valor añadido son los que más están creciendo, como por ejemplo el área de osteoarticular, con una cota de mercado muy elevada en sus principales mercados o el área de CDMO, a pesar de la disminución temporal.

Pensamos que la empresa continuará con las elevadas tasas de crecimiento, y que, a los precios actuales, la revalorización de las acciones estará en línea con el crecimiento de su beneficio operativo, a medio y largo plazo.

II PRINCIPALES UNIDADES DE NEGOCIO

Reig Jofre tiene 3 unidades de negocio:

1. **Pharmaceutical Technologies - PHT** (41% de las ventas en 2025)
2. **Specialty Pharmacare - SPC** (36%)
3. **Consumer Healthcare - CHC** (23%)

PHT

Inyectables – 58% de las ventas

Antibióticos – 35% de las ventas

PLANTAS: Toledo y Barcelona

Esta unidad de negocio **se especializa en tecnología para la fabricación de inyectables estériles, liofilizados y antibióticos**, en particular betalactámicos. Su **objetivo es garantizar el acceso** de los hospitales a **medicamentos esenciales, apoyándose en capacidades industriales avanzadas y equipos de desarrollo especializados**. Esto permite ofrecer un portafolio de medicamentos esenciales para hospitales, respaldado por experiencia en tecnologías farmacéuticas avanzadas, que contribuyen a la salud mediante productos de alto valor, y una capacidad comer-



cial internacional que facilita su acceso global.

El mercado global de servicios CDMO presenta un alto grado de concentración, con un número relativamente reducido de competidores capaces de ofrecer capacidades de producción alineadas con los exigentes estándares del sector. Entre los competidores más destacados se encuentran Lonza, Catalent (propiedad de Novo Holdings A/S), Thermo Fisher Scientific, Samsung Biologics y ROVI. En este contexto, Reig Jofre orienta su estrategia hacia nichos específicos de alto valor añadido donde puede ofrecer un soporte diferencial a sus clientes, destacando además su diferenciación basada en un servicio de ciclo completo que abarca desde la materia prima biológica hasta el producto terminado en lotes comerciales.

Respecto a su capacidad productiva, en 2025 se han mantenido las inversiones en Barcelona destinadas a cumplir con los requerimientos regulatorios de la última normativa, incluyendo una nueva línea de inyectables y liofilizados orientada a mejorar la productividad y alcanzar los más altos estándares de excelencia operacional, cuya puesta en marcha está prevista para 2026. Por otro lado, la reducción de las ventas de antibióticos en 2025 se debe, como se ha mencionado, al impacto de la disminución temporal de la capacidad productiva en la planta de Toledo, derivada de las paradas planificadas en dos líneas productivas para su adaptación a las nuevas normativas GMP, así como de las inversiones destinadas a mejorar la productividad, la eficiencia, los procesos y la digitalización, ampliar la capacidad productiva y cumplir con los requerimientos regulatorios, con el objetivo de reducir los costes unitarios a partir de 2026 y mitigar el riesgo de desabastecimiento en Europa.

El TCAC de la unidad de negocio ha sido del 5% desde 2019 hasta el 2025.

SPC

Osteoarticular – 57% de las ventas

Dermatología – 32% de las ventas

PLANTAS: Malmö y Barcelona

Se enfoca en las áreas terapéuticas de osteoarticular y dermatología, ofreciendo **productos esenciales para el dolor articular, tendopatías y problemas articulares**, así como **soluciones innovadoras para onicomiosis, alopecia y acné**. La estrategia en esta unidad de negocio es la creación de productos mediante innovación incremental que aporte un valor al consumidor o al sistema (paciente y médico).

La compañía trabaja en la internacionalización de sus productos a través de la expansión de filiales y acuerdos de distribución y licencia. Reig Jofre ha

experimentado un crecimiento significativo impulsado por la expansión de sus servicios y productos CDMO enfocados en la producción de medicamentos en geles enterales y semisólidos con formulaciones avanzadas.

El negocio osteoarticular, adquirido en 2019, mantiene una sólida trayectoria de crecimiento con especial incremento en la cuota de mercado en Polonia. Por su parte, el área de Dermatología continúa consolidando su expansión, impulsada por el buen desempeño de los lanzamientos más recientes, como Dexulac®, Regenail® y Vincobiosis, tratamientos innovadores dirigidos a la onicomiosis, a las alteraciones estructurales ungueales y el acné.

El TCAC de la unidad de negocio ha sido del 15% desde 2019 hasta el 2025.

CHC

Complementos alimenticios Forté Pharma – 82% de las ventas

ORL RJ – 18% de las ventas

Esta unidad de negocio se enfoca estratégicamente en el segmento **ORL OTC (oído, laringe y desinfección)**, así como en el **desarrollo de la marca Forté Pharma**, especializada en **productos orientados al bienestar integral** (sueño, manejo del estrés, salud general, energía y control de peso, entre otros). Esta unidad adopta un enfoque holístico, alineado con las crecientes demandas de los consumidores en materia de prevención y autocuidado. Durante el ejercicio, la unidad mantuvo una sólida trayectoria de crecimiento en sus segmentos clave, impulsada tanto por la consistente demanda de productos ORL OTC como por el aumento sostenido en la comercialización de complementos nutricionales de la marca Forté Pharma, en un contexto de reducción de la gama de control de peso y de diversificación del portafolio en línea con la evolución del mercado y las preferencias del consumidor.

El TCAC de la unidad de negocio ha sido del 7% desde 2019 hasta el 2025.

III PROPUESTA DE VALOR

El propósito de Reig Jofre es universalizar soluciones de salud esenciales basadas en ciencia desde la concepción, idea, desarrollo científico, producción tecnológica y la comercialización directa e indirecta en todo el mundo. Siempre con una base científica y con base tecnológica.

1. **Internacionalización: Pilar esencial en la estrategia de crecimiento** alineado con su propósito de ofrecer soluciones



terapéuticas esenciales al mayor número posible de personas en todo el mundo. Este compromiso se materializa a través de un **modelo de expansión escalable, con rentabilidad atractiva.**

El 60% de la facturación internacional proviene de su red de ventas directa en Europa (España, Francia, Portugal, Bélgica, Suecia, Reino Unido, Polonia y República Checa). A esta estructura se suma la amplia red de 185 socios comerciales en más de 70 países, lo que refuerza su alcance global.

Nueva filial en la República Checa: Reig Jofre anunció la apertura de su filial RJ República Checa en 2024, siendo 2025 el primer año en el que ha generado facturación. Opera en colaboración con un socio local (LERAM Pharma) y cuenta con un equipo comercial especializado en la comercialización de productos de la unidad SPC. La filial ampliará progresivamente su portafolio con productos de la unidad CHC, y a medio-largo plazo incorporará los inyectables hospitalarios de la unidad PHT, sujeto a la obtención de licencia. Esta expansión reafirma el modelo de internacionalización escalable y rentable de Reig Jofre en Europa.

2. **Inversión continuada en capacidad productiva de producto propio y CDMO: Incrementar la productividad, capacidad y eficiencia.**

En 2025, la compañía ha destinado 21,2 millones de euros a inversiones en capital (Capex) industrial, orientadas principalmente a fortalecer su capacidad productiva. La inversión se ha concentrado en Toledo, con el objetivo de mejorar la productividad y asegurar el cumplimiento regulatorio en el ámbito de los antibióticos, y en Barcelona, donde se ha avanzado en el desarrollo de una nueva línea de inyectables y liofilizados, así como en la evolución de la zona estéril, cuya puesta en marcha está prevista para el segundo trimestre de 2026. Estas actuaciones se suman a las iniciativas destinadas a mejorar la eficiencia y la calidad de los procesos.

3. **Crecimiento rentable: La compañía orienta su estrategia hacia el desarrollo de servicios y productos de alto valor añadido, priorizando aquellas líneas con mayor margen.**

Esta evolución favorecerá una expansión progresiva de los márgenes, al tiempo que refuerza su posicionamiento competitivo.

4. **Consolidación Leanbio: Integración vertical en el desarrollo, caracterización y producción de principios activos de base biotecnológica.**

Reig Jofre refuerza su posicionamiento en el sector biotecnológico al consolidar Leanbio, completando su integración vertical en el desarrollo y producción de proteínas recombinantes, anticuerpos y terapias avanzadas, aportando capacidad industrial para terceros y producto propio.

Durante 2025, el Grupo ejecutó la conversión del préstamo convertible en participaciones, e incrementó su participación hasta el 84,69% mediante adquisición, manteniéndose el 15% restante en manos del equipo fundador y de accionistas especializados. Por otro lado, se sigue avanzando en la construcción de la fábrica de principios activos biotecnológicos en Sant Quirze del Vallès (Barcelona) con una inversión total prevista es de 35MM€ en 3 fases con la que se espera aumentar 10x la capacidad instalada de la compañía (actual: 400m2; futura: 4.000m2).

A raíz del aumento en la participación de Leanbio, Reig Jofre también controla y consolida Syna Therapeutics con una participación total (directa e indirecta) del 92,35%, una compañía dedicada al desarrollo de productos biosimilares y moléculas innovadoras. Cabe destacar que Reig Jofre inició esta apuesta por la integración vertical en 2018 a través de la UT (Joint Venture) con Leanbio. Syna ha establecido un acuerdo de distribución internacional de su biosimilar, dirigido al tratamiento de patologías hematológicas, con Intas Pharmaceutical (Accord Healthcare), una empresa con presencia en 85 países. Este acuerdo cubrirá los costes de comercialización, mientras que Reig Jofre aportará su experiencia en el desarrollo y estabilización del producto farmacéutico acabado, así como su capacidad de producción global de primer nivel. Este fármaco se encuentra en fase 3 de ensayo clínico.

5. **Innovación: Doble vertiente en producto y tecnología industrial para el desarrollo y producción de fármacos de nicho.**

Reig Jofre estructura su apuesta por la investigación, el desarrollo y la innovación en una doble vertiente complementaria. Por un lado, en tecnología industrial especializada, orientada a un negocio de mayor rentabilidad mediante servicios CDMO avanzados y producto terminado, la integración vertical con el desarrollo y producción de APIs biotecnológicos y biosimilares, así como la incorporación de nuevas tecnologías y terapias avanzadas. Por otro lado, en producto, con un enfoque que abarca desde productos healthcare con evidencia científica y genéricos avanzados,



hasta medicamentos basados en innovación incremental y, progresivamente, innovación disruptiva y medicamentos innovadores, alineando estos desarrollos a lo largo de distintos horizontes temporales.

IV EQUIPO DIRECTIVO CENTRADO EN LA CREACIÓN DE VALOR

- **Enfoque en generar flujo de caja operativo** para reinvertirlo en **proyectos que ofrezcan retornos atractivos**.
- La compañía prefiere **mantener una estructura de deuda baja**, lo que le otorga **flexibilidad para aprovechar potenciales oportunidades de crecimiento inorgánico**. Aunque el crecimiento de Reig Jofre no se fundamenta en un modelo de expansión a través de adquisiciones consecutivas (build-up), sí está atenta a oportunidades de crecimiento inorgánico. En el pasado, en 2009-2010, su primera adquisición fue en Suecia, al adquirir Bioglan AB (un pilar clave en su crecimiento) por 7MM€, una inversión que ha generado un significativo beneficio operativo. En 2015, realizó una fusión inversa con Natraceutical, lo que permitió su entrada al mercado bursátil y la adquisición del negocio de Forté Pharma, que ha logrado más que duplicar su valor en los últimos 10 años. Por último, en 2019, Reig Jofre compró los activos farmacéuticos de Bioibérica por 46MM€, un negocio que ha logrado expandir internacionalmente, impulsando un notable crecimiento en su línea de productos osteoarticulares.

V DATOS FINANCIEROS

- Durante el periodo comprendido entre 2019 y 2025, los ingresos totales de la compañía registraron un crecimiento compuesto anual (TCAC) del 9%. Aunque las tres unidades de negocio contribuyeron positivamente a esta evolución, destaca especialmente el desempeño de la división SPC, que mostró un notable incremento del 15% anual, impulsado principalmente por la expansión en las líneas de productos osteoarticulares y dermatológicos. Las proyecciones¹ por unidad de negocio para el horizonte 2026-2032 mantienen una trayectoria coherente con las tasas históricas de crecimiento, con un impulso relevante por parte de los servicios CMO/CDMO e inyectables, y el buen desempeño de los productos de osteoarticular, dermatología y Forté Pharma.
- En cuanto al EBITDA, se estima una mejora en el margen operativo, favorecida por inversiones enfocadas en la eficiencia productiva y una op-

timización del mix de productos y clientes, lo que permitiría alcanzar un margen del 15% hacia el final del periodo proyectado. Por su parte, los costes financieros se mantienen estables respecto a los niveles de 2025, y se ha aplicado la tasa impositiva media histórica más alta del impuesto sobre sociedades.

Considerando el precio actual² y asumiendo un múltiplo EV/EBIT de 14x en 2032, se estima una Tasa Interna de Retorno (TIR)³ del 22%.

Notas:

¹Las proyecciones presentadas se fundamentan en estimaciones internas elaboradas por Tenvalue y no representan comunicaciones oficiales de la compañía, salvo en aquellos casos en los que se indique expresamente lo contrario.

²Precio por acción 2,71€ - fecha 11 de junio 2026.

³Ajustado por deuda neta y asociados.

Texto legal: Este documento ha sido elaborado por Tenvalue Platform, S.L. (de aquí en adelante "Tenvalue").

Al preparar este documento, Tenvalue se ha basado y ha asumido, sin verificación independiente, la exactitud e integridad de toda la información disponible de fuentes públicas. Además, nada de lo contenido en el documento pretende ser una valoración de los activos, acciones o negocios de la compañía o de cualquier otra entidad.

Tenvalue no hace ninguna declaración sobre el valor real que puede recibirse en relación con una transacción ni los efectos legales, fiscales o contables de consumir una transacción. La información contenida en este documento no considera los efectos de una posible transacción que involucre un cambio de control real o potencial, que puede tener una valoración significativa y otros efectos.

Este documento solo pretende brindar información general sobre la empresa y no pretende formar la base de ninguna decisión de inversión para adquirir parte o la totalidad de los intereses, acciones o participaciones en la empresa. Este documento no puede interpretarse como una oferta o invitación a realizar una oferta para adquirir intereses o acciones de la empresa bajo ninguna jurisdicción. Los destinatarios de este documento deben asegurarse de cumplir con toda la legislación y normas de valores pertinentes que les puedan ser aplicables. No se realiza ninguna representación ni garantía (expresa o implícita), y no se debe confiar en la información contenida en este documento, y no se acepta responsabilidad alguna por los errores, omisiones o declaraciones erróneas contenidas en este documento y, en consecuencia, ni la empresa, ni los propietarios de la empresa, ni Tenvalue, ni ninguno de sus directores o empleados aceptan responsabilidad alguna que surja del uso de este documento.

Al aceptar este documento, acepta estar sujeto a las condiciones y limitaciones anteriores.