

A professional photograph of Ricard Munné, the CEO of Lipotec Group. He is a middle-aged man with short dark hair and glasses, wearing a dark suit, white shirt, and striped tie. He is smiling and leaning forward, resting his hands on a silver metal railing. The background consists of large glass windows and a modern office interior with white walls and ceiling beams. The lighting is bright and even.

Ricard Munné és el director general corporatiu de Lipotec Group.

Lipotec Group

Matèries primeres per a la indústria cosmètica, farmacèutica i alimentària

A l'avantguarda en innovació i internacionalització

Eva Cervera- Fotos: Joan Morejón

«Continuar sent independents». Aquesta és la rotunda declaració de principis que proclamen els caps visibles de Lipotec Group a les seves oficines de Gavà. Allà, on aquest conglomerat empresarial del sector biotecnològic té els seus serveis centrals, Ricard Munné, director general corporatiu, expressa la voluntat de la companyia de «convertir-se en el soci tecnològic de referència del client, passant d'un model de distribució a un de filials i *key accounts* que estiguin més a prop d'ell, sense dependre de cap multinacional». Una característica, diu, «diferenciadora de la competència».

Lipotec Group és l'evolució de Lipotec, SA, que va néixer l'any 1987 en un petit local de Barcelona Activa, gràcies a l'empenta de José María García i Antonio Parente. En una època en la qual la cosmètica no era ni de lluny el que és ara –un sector punter en continu desenvolupament–, aquests dos amics químics van decidir crear una empresa de recerca per fabricar principis actius aplicats a aquest àmbit. És a dir, «el producte que va dins de la crema, no la crema», explica Munné. A poc a poc i fins avui, de Lipotec, SA en van sortir altres branques, com ara l'alimentària i la farmacèutica, i es van crear empreses independents, sota el paraigua genèric de Lipotec Group. El grup compta actualment amb Lipotec (especialitzada en cosmètica i la branca més important quant a volum de facturació), Lipofoods (recerca i fabricació d'ingredients actius per a la

indústria alimentària) i GP Pharm (que desenvolupa fàrmacs injectables contra el càncer per als hospitals). A més, hi ha BCN Peptides, que fabrica pèptids (proteïnes petites) per a tercers i per a la divisió cosmètica i farmacèutica, així com Diverdrugs, branca que dissenya noves molècules fetes servir per tot el grup.

Amb aquest organigrama tan complex, la seu de Barcelona Activa aviat va quedar petita. Lipotec, SA es va mudar, cinc anys després de la seva fundació, a l'Hospitalet de Llobregat. Uns 10 anys després va inaugurar les instal·lacions a Gavà, i l'any 2006 hi va afegir una planta a Sant Quintí de Mediona, «l'única a Espanya de producció de fàrmacs injectables per a oncologia i una de les més importats a Europa».

El grup destina 10 milions d'euros a R+D i compta amb 262 patents concedides

En aquests moments, el grup té una plantilla de 280 treballadors, més de 262 patents concedides i unes altres 133 de sol·licitades, segons dades de l'any 2008. Destina 10 milions d'euros a R+D i continua amb la tradició expansionista

dels seus fundadors, «que des d'un principi van tenir clar que el mercat no era dins de Catalunya i Espanya, sinó fora». La conseqüència és que la companyia ha augmentat la seva presència a l'estranger: de 35 països l'any 2000 a 65 l'any 2008. A més, té vuit filials i sucursals, entre elles a Espanya, França, Alemanya, l'Amèrica del Sud i, des del gener d'enguany, també a Itàlia i Singapur. «Som conscients que el nostre mercat més important és, a part de l'europeu i l'americà, l'asiàtic, per les seves perspectives de desenvolupament», afirma Juan Carlos Escudero, director general de Lipotec. De fet, un dels projectes futurs és la constitució de filials i estructures pròpies als Estats Units i al Japó. Les xifres són reveladores: el 85% de la producció es destina a l'exportació.

Lipotec: àmbits per explorar

En volum de negoci, la divisió cosmètica és la que té més èxit. L'any passat va facturar 20 milions d'euros de l'exercici de tot el grup (35 milions d'euros). L'explicació, diu Escudero, s'ha de buscar en l'origen: «Lipotec, SA es va escindir abans en cosmètica perquè, amb els mateixos recursos i inversions, arribes molt més ràpid al mercat. En canvi, el sector farmacèutic és de llarg recorregut, triga uns 10 anys». No obstant això, el director general creu que el procediment de treball és molt semblant. «Partim de l'establiment del problema (deteriorament de la pell, per exemple), desenvolupem la molècula que pot lluitar contra ell i fem proves d'eficàcia *in vitro*, proves de toxicitat i assaigs sobre la pell



Lipotec crea molècules per lluitar contra problemes específics com, per exemple, el deteriorament de la pell.

humana per confirmar els resultats». La companyia ven la molècula perquè els seus clients –més de 10.000 a tot el món i tan prestigiosos com ara Estée Lauder, Dior o L'Oréal– la facin servir dins dels seus productes. Però també pot fabricar la seva pròpia crema, com a fase final d'un procediment «integrat» que continua amb la feina dels distribuïdors i les filials. L'empresa té entre els seus productes estrella l'Argireline, un pèptid dissenyat per lluitar contra les arrugues d'expressió; a més d'ingredients blanquejants, bronzejadors, hidratants, antiestries i anticel·lulítics...

Cada vegada més, la diversificació porta a nous nínxols de mercat. És el cas de la indústria tèxtil, que demana substàncies per fer teixits que, posats sobre la pell, facin la seva funció. Un exemple: pantis reductors. «Es busca el tèxtil intel·ligent. És l'única manera de diferenciar-se amb la Xina i l'Índia. Si aquest mercat arriba a tenir un volum de negoci acceptable, crearem una nova empresa, dirigida a un altre tipus de client que no s'assemblaria en res al de cosmètica», assegura Escudero.

A més, Lipotec no deixa de dissenyar nous projectes en àmbits tan nous com

la nutricosmètica, aprofitant el saber fer de Lipofoods, com ara un comprimit que ingerit per via oral prolonga el bronzejat. Entre mans també té el desenvolupament de l'anomenada *blue cosmetics*, basada en principis actius d'origen marí. Ja comercialitza un producte d'aquesta naturalesa, l'Antarticina, procedent de l'oceà Antàrtic, «que aconsegueix un resultat sorprenent». Això sí, el desenvolupament sempre es duu a terme amb una vessant sostenible perquè, segons el seu director general, «agafem la bactèria i fem al laboratori el cultiu biotecnològic, per no espremer el medi ambient». La línia es presentarà a la Fira In-Cosmetics de París l'any 2010.

Mentrestant, l'empresa fa un gran esforç de comunicació, explicant a una sèrie de clients clau els resultats de la recerca i la filosofia personalment, siguin d'on siguin i estiguin on estiguin. «Com més esforç de comunicació fem –afirma Escudero– més innovació ens cal: per arribar al client necessitem explicar-li alguna cosa nova cada any». Lipotec, segons la documentació de l'empresa, ofereix anualment tres o quatre molècules i s'ha convertit en una de les sis empreses més rellevants en el seu sector en l'àmbit mundial. ●

GP Pharm aixeca el vol

GP Pharm, la biotecnològica de Lipotec, es va crear fa 10 anys però va començar a facturar significativament l'any 2008, quan el seu producte final –fàrmacs injectables destinats a oncologia, urologia i neurologia– va arribar al mercat. En tot aquest temps, l'empresa ha invertit més de 17 milions d'euros en la construcció de la planta de producció de Sant Quintí de Mediona i uns altres 15 milions en recerca i desenvolupament dels seus productes. L'any passat van facturar 2,2 milions d'euros, una xifra que esperen doblar l'any 2009. Les inversions en R+D del grup superen el 20 % de la facturació i estan sobretot focalitzades en Lipotec i GP Pharm, però en aquesta última, ara per ara, encara s'inverteix més del que factura. Ara, els plans passen per la comercialització: tenir una estructura pròpia a Espanya, estar presents –sols o amb socis– a Portugal, Grècia, Itàlia i l'Amèrica del Sud i, en la resta de països, i aconseguir acords de llicència amb tercers o bé aliances. L'objectiu prioritari és l'aterratge a Europa, els Estats Units i el Japó, sempre acompanyat de nous productes i la recerca de diferents formes de finançament.

La crisi ha frenat una mica el creixement del grup, sobretot per a les empreses de Lipotec molt vinculades al consum (cosmètica i alimentació), però no el de GP Pharm i BCN Peptides. La biotecnològica va emprendre fa uns mesos la seva última ampliació, d'11 milions d'euros (es va valorar l'empresa en 110 milions). Amb un capital desemborsat de 28 milions, l'accionariat va quedar repartit entre els socis fundadors (un 57 %), la farmacèutica italiana Sigma Tau (un 16 %), els directius (10 %) i, la resta, per a altres socis. La perspectiva de futur per a Lipotec passa per més recerca, més creixement, la consolidació de GP Pharm i més internacionalització.