LOS NOMBRES Y LAS COSAS

JORDI MARTÍNEZ ROTLLAN, CONSEJERO DELEGADO DE BRILL PHARMA Y PRESIDENTE DE PLASMIA

En esencia, médico de pueblo

MAR GALTÉS
Barcelona

Cuando le preguntan a mi madre a qué me dedico, dice: 'Hizo Medicina y luego no le gustó'. Pero no es verdad: ¡sí que me gusta, y mucho!". Jordi Martínez Rotllan es directivo y consultor de empresas farmacéuticas y acaba de poner en marcha dos grandes proyectos: el laboratorio Brill Pharma, del que es consejero delegado, y Plasmia, una biotecnológica que parece destinada nada menos que a "cambiar el orden mundial establecido en esta industria". Jordi Martínez Rotllan tiene las raíces en Manresa, nació en 1969 en Barcelona y creció en El Pont de Suert, donde su padre ejercía de médico rural. Allí vivió libre y asilvestrado, exagera, y en contacto con la medicina. "Lo más importante de mi formación es distinguir lo que es importante de lo que no lo es. Y eso sólo se puede aprender cuando es vital distinguirlo. Y la medicina es una condición extrema perfecta".

"Como no podía ser de otra manera", estudió Medicina, en el Clínic. Dice que empezar a trabajar fue "una clase de Geografía: no había trabajo en ningún sitio, y empecé a recorrer Catalunya y Andorra, haciendo de médico de urgencias". "Entonces ganarte la vida como médico era complicado". ¿Y ahora, no? "Ahora está más regulado: han repartido la miseria".

Fue un visitador médico quien le animó a estudiar un MBA en Esade, porque Almirall escogía médicos y les financiaba una parte. Y entró a trabajar en Almirall, con el primer lanzamiento de producto en EE.UU., "aprendí marketing y de cómo son las relaciones (humanas) entre directivos", él que estaba acostumbrado a la relación médico-paciente; nada que ver.

Los años le han forjado un sólido espíritu crítico hacia el sistema: quiere ser respetuoso, pero no se muerde la lengua. "Siempre he pensado que la industria farmacéutica es poco importante. Importante es atender en un hospital y tener gente esperando. Importante es hacer investigación y desarrollo. Pero las farmacéuticas hacen sobre todo lo comercial y el marketing".

Almirall se había hecho grande, y cambió a Lácer, que entonces tenía un gran proyecto. Pero tres años después todo el equipo directivo se marchó; y Martínez Rotllan empezó una consultoría en el comedor de casa. Y se puso a hacer lo que mejor hace, "por lo que me contratan: negociar y desarrollar negocio. Encontrar productos para sacar al mercado, intermediar en compras de compañías. Mi éxito es porque tengo toda la cadena de información: desde la atención al paciente, la I+D de producto, hasta los acuerdos internacionales". Desde Medifuture –que es él y un equipo de soporte de 15 personas por todo el mundo–, gestionó la venta del negocio cardiovascular en Europa de Procter&Gamble a Ferrer, en el

GUSI BÉJER

"Importante es hacer I+D; pero las farmacéuticas se dedican más a lo comercial y el marketing"

2004; y ha asesorado a Merck, Boehringer, Pfizer, Isdin... "Me quieren para entrar en la cocina y ayudar a sus equipos internos".

Ya conocía Thembalath Ramachandran, uno de los propietarios de la multinacional farmacéutica india IPCA, cuando un día le telefoneó: "Ven a Londres, ahora". El indio quería montar una compañía en Reino Unido, pero no sabía cómo negociaban los occidentales. Con la ayuda de Martínez, compró una pequeña fábrica... "y ocho años después, Bristol Laboratories factura 140 millones y está galardonada entre las mejores farmacéuticas de genéricos del país". El siguiente proyecto fue entrar en Alemania. Y después, España: "Los informes económicos y las noticias de corrupción no ayudan. Ramachandran prefería Asia, pero yo quiero ser capaz de crear valor en mi país".

Brill Pharma (Martínez también es accionista, minoritario) ya está en las farmacias con 9 productos, "y tenemos que sacar 50 en dos años: nada de genéricos, todo con marca y patentes: creemos en el valor añadido". Han contratado a 60 personas, 45 son vendedores, "los que las multinacionales ya no querían: gente con experiencia y ganas de trabajar. Hace cuatro meses que empezamos y parecemos un laboratorio de los años 80, con visitadores bien formados que explican y no presionan al médico". Brill tiene un acuerdo de fabricación con la gallega BioFabri; dice que hacen I+D propia, pero sobre todo acuerdos con compañías que investigan. "Hemos podido hacer acuerdos porque cedemos margen. Aquí había una industria pesada que no ha sabido crear un consorcio de I+D. Es un tema de celos: ¡la gente prefiere comprar pisos!".

Pero el proyecto importante de Martínez es Plasmia. Dice que siempre dudaba de la biotecnología: "Las empresas no pueden crearse para funcionar dentro de 15 años, necesitas un plan de viabilidad antes". Pero esta vez es diferente. Parte de un proyecto desarrollado en el IUCT de Mollet: una plataforma tecnológica que permite la síntesis enzimática de fármacos antivirales y antitumorales. Traducido, significa que acorta y abarata a la mitad el proceso industrial para producir medicamentos para el cáncer o el sida. "Es muy importante para países que no tienen acceso a fármacos, pero es complicado porque hay lobbies". "¡Esta tecnología sabemos que funciona!" , y lo dice fuerte, y gesticula y se levanta de la silla. Pero la tecnología no es suficiente: hace falta dinero, contactos, proyección. José Manuel Lara, sensibilizado, le dio dos millones que necesitaba. Y ha fichado a consejeros que "abran puertas y nos ayuden a transmitir el mensaje": Josep Piqué, Elena Barraquer, Carme Hortalà, Josep Maria Calmet. "En I+D siempre hay una ventana al desastre tecnológico, pero estamos muy adelantados", dice entusiasmado. "Es un *match-ball*. Podrían pasar mil cosas, lo peor, que vaya muy lento... ¡la prisa endémica me mata!".

Casado con una economista, tienen dos niños de 5 años y 8 meses, "y por la noche todavía tengo tiempo de ver *PuntoPelota*". Y siempre que puede sube a El Pont de Suert a ver a los amigos y a jugar a la *butifarra*. Y va en bicicleta por Moià, y juega a tenis, y navega. Y cuando su madre todavía le pregunta a qué se dedica, le contesta: "Como siempre, ¡soy médico! La medicina permite hacer muchas cosas, pero la esencia es la del médico de pueblo".●

TODOS LOS PERSONAJES DE LOS NOMBRES Y LAS COSAS, A www.lavanguardia.com

Value Retail invierte 30 millones y crea 300 empleos

BARCELONA Redacción

La junta de gobierno del Ayuntamiento de La Roca del Vallès (Barcelona) ha aprobado la concesión de la licencia de obras para la ampliación de La Roca Village. Value Retail –la empresa que desarrolla y gestiona La Roca Village y que forma parte de la colección Chic Outlet Shopping– realizará una inversión directa de 30 millones, que incluye arquitectura, diseño, paisajismo y urbanismo, que mejorarán los accesos al Village.

La operación se llevará a cabo con la contratación de un gran número de profesionales de estos sectores. Las nuevas firmas de lujo que participarán en esta ampliación invertirán unos 10 millones. Está previsto que las obras den comienzo durante esta primavera y finalicen en el verano del 2014. Las inversiones crearán 300 puestos de trabajo, de los que 200 serán directos.

La ampliación de 6.500 m² (más de una tercera parte de la superficie actual) será una extensión natural del Village. La Roca Village contará, a partir del 2014,

El proyecto

con una superficie de 24.000 m² y reforzará su oferta en cerca de 40 boutiques, para consolidarse como destino de turismo de compras. Esta nueva inversión satisfará la demanda del turismo internacional de alto poder adquisitivo, que actualmente ya representa más del 60% de los 3,2 millones de visitantes anuales que recibe el Village.

Según Michael Goldenberg, consejero delegado de Value Retail en España y director corporativo de Value Retail PLC, "la noticia es muy positiva, La Roca Village es hoy un destino de compras consolidado para el turismo internacional. Con esta ampliación reforzamos el poder de atracción de nuestro Village para el turista internacional y aportamos riqueza, empleo y sostenibilidad al país. Para Value Retail, es una confirmación de nuestra apuesta por Catalunya y por el sector del turismo de compras donde llevamos quince años de trabajo e inversión continuada".●

LA SEQUÍA ES INEVITABLE. EL HAMBRE, NO.
HAZ UN DONATIVO AHORA. TU ACCIÓN ES VITAL.
LLAMA AL 902 330 331 O ENTRA EN WWW.INTERMONOXFAM.ORG
Intermón Oxfam

Servicio de Atención al Suscriptor
902 481 462
club suscriptores LA VANGUARDIA

VALES DESCUENTO PROMOCIONES

Per només 7,95€
VAL DESCOMPTE
Les nostres lletres I
Diumenge 24
LA VANGUARDIA

VALE DESCUENTO
Por solo 1€
7º fular
Domingo 24
LA VANGUARDIA