



Eduardo González, presidente de Genetrix. PABLO MORENO

“Cellerix tendrá su primera fábrica en 2010”

NOEMI NAVAS Madrid

EDUARDO GONZÁLEZ

Presidente de Genetrix

La biotecnológica es la cabecera y aporta la parte de gestión empresarial a las nueve pequeñas compañías que trabajan bajo su paraguas. Una de ellas, Xpol, se incorporó hace sólo un mes. La más madura, Cellerix, planea fabricar en España en 2010.

Eduardo González asume el control de la empresa biotecnológica tras el nombramiento de la anterior presidenta, Cristina Garmendia, como ministra de Ciencia e Innovación. El directivo, procedente de Ceosa, valora la posición de Genetrix como “compañía referente, con capacidad para modular un sector naciente”.

La empresa es sólo la cabecera, la matriz que alberga otras nueve compañías (eran ocho hasta hace un mes), cada uno con su proyecto: Cellerix, Biotherapix, Coretherapix, Fénix (que es un proyecto con Advancell), Bioalma, Imbiosis, Biobide y Sensia (en las que participa también MCC), y la nueva Xpol. Cinco de ellas se dedican a nuevas terapias; las otras cuatro, a tecnologías relacionadas con la investigación.

PREGUNTA. ¿Cómo se gestiona una empresa que se compone de otras nueve? ¿Qué aporta Genetrix?

RESPUESTA. El modelo de Genetrix es muy diferencial en el mercado. Las *start-up* de este tipo nacen centradas en una idea y dejan un poco de lado la gestión. Aportamos estos servicios como cabecera, con personas especializadas en finanzas, legal, recursos humanos... La compañía se creó bajo un modelo de economía de esfuerzo. Cada empresa se gestiona como un proyecto, y cada responsable coordina los servicios y las aportaciones de capital que necesita cada una.

P. ¿Cuáles son los vectores principales de crecimiento?

R. Somos una empresa dinámica. Hemos pasado de ser

siete personas en 2002 a 145 empleados ahora. El crecimiento es dependiente de los proyectos que lanzamos. Ya tenemos nueve en cartera y el objetivo es incorporar tres más en 18 meses.

P. ¿Tres nuevas empresas?

R. Son tres proyectos. Podemos incorporar alguno a las empresas existentes, dependiendo de si pertenece a alguna de las líneas de investigación. Uno de ellos, en biomedicina, el más avanzado, será independiente. Esto supondrá aumentar la plantilla en 10 o 12 personas en un plazo de 18 meses.

P. Su empresa de terapia celular Cellerix está en un estadio avanzado de investigación de su fármaco Ontaril. ¿Qué planes hay para ella?

R. El objetivo es construir una planta propia de fabricación para Ontaril. Ahora mismo, podríamos suministrar fármacos como para 300 pacientes pero el volumen estimado de demanda será de 1.500, cuando logre todas las aprobaciones. El proyecto supone una fábrica de unos 3.000 metros cuadrados y una plantilla de 70 personas. La inversión esta-

La regeneración cardiaca es la nueva clave

Coretherapix será “la próxima Cellerix” dentro de la empresa, afirma González, en cuanto a potencial y capacidad de creación de valor. La investigación biomédica de esta filial se concentra en la regeneración de infartos.

El presupuesto de Coretherapix es de 1,8 millones de euros para lle-

gar a la fase de investigación preclínica a finales de 2008. “Como el mercado de la regeneración cardiaca es tan amplio, yo no puedo cubrirlo con mis medios. La salida natural de este proyecto es un acuerdo con una gran farmacéutica para 2012”, estima, aunque tiene en cuenta que “es difícil

hacer planes”. Parte del capital para la investigación viene de la “generación de caja” que consiguen más a corto plazo las cuatro empresas dedicadas a la tecnología. “El modelo de Genetrix se autosustentarse entre las de efecto multiplicador, las de investigación, y las de efecto caja”, dice.

rá entre 10 y 12 millones de euros. Estará funcionando en 2010, que es cuando previsiblemente estarán todos los permisos. Además, abre la posibilidad de fabricar los productos de Cellerix que están en investigación. Supone un salto cualitativo importantísimo para Genetrix.

P. Es un movimiento diferente a las empresas del sector, que licencian sus productos a grandes farmacéuticas antes de terminar la investigación.

R. Nosotros hemos licenciado el fármaco para EE UU y Canadá con Axcan. Esta producción se dedicará a Europa. Queremos retener este conocimiento y este valor. Ontaril accede a un mercado con un valor de 1.035 millones.

P. ¿Necesitan alguna vía de financiación alternativa, además de la licencia y la reciente ampliación de capital de 27 millones?

R. No hay sensación de urgencia. En verano, veremos las alternativas que tenemos. Si buscamos socios, no tienen que ser sólo financieros. Esperamos que aporten algo más, como conocimientos tecnológicos o de mercados.

P. ¿Y una farmacéutica?

R. Esta empresa es atractiva para muchos grandes laboratorios pero ellos directamente te compran. Aún hay cierto valor que retener.

P. ¿Hasta cuándo quieren mantenerla?

R. La empresa estará en un rango de valor de unos 150 y 200 millones. Es una empresa madura ya; podríamos sacarla a Bolsa, pero el mercado nos ha obligado a parar. Pero, como digo, no tenemos prisa ni necesidad de financiación.