

## AMBIÓLOGOS DE AQUÍ

### Gestión de empresas biotecnológicas con un enfoque internacional

Marcos José Fernández Fernández

Todo comenzó un mes de julio, allá por 2003. Cogí el bus desde Ponferrada hasta Aranjuez para asistir a un curso de verano sobre Astrobiología. Durante una charla sobre extremófilos y la Hipótesis del Mundo RNA, quedé profundamente impresionado; no sólo por el gran nivel académico de las ponencias, sino por las increíbles potenciales aplicaciones industriales que podrían tener a la larga todos estos conceptos, en principio meramente teóricos. ¿Existe una ciencia que permita desarrollar todas estas grandes ideas y llevarlas hasta realidades que reviertan en el beneficio de la sociedad?: La Biotecnología.

Consulté a varias personas si había alguna posibilidad de estudiar esta carrera. La gran mayoría me recomendó estudiar ciencias biológicas, químicas o medicina, y más tarde especializarme en biotecnología. No estaba dispuesto a ir por el camino establecido, quería ir directamente al grano, estudiar la Licenciatura en Biotecnología. Allá por 2004, con los resultados de selectividad en la mano comenzó la búsqueda, y el destino me sonrió, la primera promoción de Biotecnología empezaría las clases en León en Septiembre de ese mismo año.

Durante la carrera mi atención estuvo en las aplicaciones, en cómo llevar a la práctica todo lo que estábamos aprendiendo. Semestre a semestre se fue forjando la idea de que el biotecnólogo debía pensar en solucionar problemas complejos de manera multidisciplinar y con un enfoque práctico. Sobre la multidisciplinaridad; darse a conocer, aprender a trabajar en equipo y establecer contactos con otros estudiantes y profesionales se antoja fundamental. En cuanto al enfoque; intentar comprender qué hay más allá de lo meramente académico y explorar cuál es la realidad productiva de la industria de las ciencias biológicas.

Tuve la gran suerte de coincidir con compañeros de promoción con las mismas motivaciones. Juntos decidimos asociarnos y constituir ABLE, y más tarde FEBiotech, de las que fui vicepresidente y presidente fundador respectivamente. Gracias a estos dos movimientos estudiantiles, muchos compañeros pudimos conocer de primera mano nuevas realidades, acercarnos a la industria

Forma de mencionar este artículo: Fernández, M.J., 2015, Gestión de empresas biotecnológicas con un enfoque internacional. AmbioCiencias, 13, 96-99. Revista de divulgación científica editada por la Facultad de Ciencias Biológicas y Ambientales de la Universidad de León, ISBN: 1998-3021 (edición digital), 2147-8942 (edición impresa). Depósito legal: LE-903-07.

biotecnológica y descubrir alternativas profesionales que de otra manera no nos hubiéramos podido ni plantear. Un honor en aquella época fue también ser miembro electo del Consejo de Gobierno de la Universidad de León y Delegado de Centro de la Facultad de Ciencias Biológicas y Ambientales, lo que me permitió estar en contacto con las inquietudes de otros compañeros, aprender a escuchar y a tomar decisiones.

Después de los estudios de Biotecnología decidí trasladarme a Madrid para cursar un MBA centrado en el sector biotecnológico. En él aprendimos conceptos básicos de finanzas, gestión de empresas y especialmente gestión de la innovación. Precisamente, en este último campo, que me apasionó durante el máster, apareció mi primer trabajo a tiempo completo como Técnico de la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) del Centro Nacional de Investigaciones Cardiovasculares (CNIC). Desde la OTRI nos encargábamos de poner al servicio de los investigadores del Centro las herramientas necesarias para que sus invenciones pudieran llegar a ser protegidas adecuadamente. A su vez hacíamos de nexo con la industria para la comercialización los resultados de investigación y la búsqueda activa de colaboraciones para su desarrollo.

Más adelante en el CNIC surgió una plaza para trabajar como gestor de proyectos Europeos. En ese trabajo, gestioné un proyecto FP7 (Actualmente Horizon 2020) en el área de la medicina translacional. Me dediqué a consolidar resultados de investigación de una decena de socios repartidos por toda Europa con el objetivo de maximizar el presupuesto que la Unión Europea nos había concedido. El objetivo era desarrollar una nueva terapia celular para tratar infartos agudos de miocardio que pudiera ser explotada comercialmente por una PYME Europea.

Me sentí muy cómodo gestionando este proyecto con gente de toda Europa, lo que me motivó para solicitar una de las becas de internacionalización del Instituto de Comercio Exterior (ICEX) para cursar su Máster en Comercio Exterior y Gestión Internacional de la Empresa. Nos presentamos cerca de 6500 candidatos al proceso de selección, del que sólo se eligieron 250. Una oportunidad así, no pude dejarla escapar. Hice un gran esfuerzo para compatibilizarlo con el trabajo y creo que fue una de las mejores decisiones académicas que he tomado hasta ahora.

Al finalizar el máster ya había pasado por la Universidad, había visto la investigación básica durante periodos de prácticas mientras era estudiante, la investigación translacional, la protección de la propiedad industrial, su gestión y explotación gracias a mis primeros trabajos, había estudiado cómo crear una

empresa, gestionarla, financiarla, e internacionalizarla gracias a los másteres. Todavía faltaba una pieza en el puzzle: ¡no había trabajado aún en una empresa privada!

Decidí a mediados de 2011 hacer la maleta e irme a Alemania para tener una experiencia internacional en industria. Escogí para ello una empresa mediana, en la que pudiera “tocar” varias áreas. Empecé en R-Biopharm Group en su programa de Trainee para postgraduados y doctorados. En esta posición, a través de tres etapas se trabaja en diferentes áreas (tales como I+D, producción, logística, marketing, ventas, servicio post venta, etc.), llegando a conocer prácticamente la totalidad de la estructura de la empresa y sus filiales. Se me asignó como proyecto principal educarme para la creación de una “joint venture” (empresa conjunta con capital local y extranjero) para la producción de tests de ELISA en Shenzhen (provincia de Cantón, sur de China). Después de varios viajes para conocer la zona, a los inversores y preparar las fases preliminares del proyecto, finalmente me mudé a China a finales de 2012 para desempeñar el cargo de vicepresidente de finanzas y tecnología en esta nueva empresa Hope Sino (Shenzhen) Biotech Ltd.



**Figura 1.** M.J. Fernández a principios de 2013 en la sede de la empresa china Hope Sino Biotech. Shenzhen, China.

A finales de 2013, aprovechando lo aprendido de la experiencia en China, comencé como Director de Desarrollo de Negocio para China. Desarrollo actualmente varios proyectos en el área del diagnóstico clínico, búsqueda de socios tecnológicos, creación de nuevas estrategias para abordar el mercado chino, y puntualmente, otros mercados y gestión de “OEM” (fabricantes de equipos originales). A modo de ejemplo, una colaboración “OEM” permite asociar puntualmente a una empresa de producción de reactivos con otras de fabricación de instrumentos para el desarrollo y producción de una máquina específica, y el software necesario, para la utilización de test de diagnóstico, nuevos o ya existentes, en nuevos formatos.



**Figura 2.** M.J. Fernández durante la feria ArabHealth 2015 firmando un contrato de distribución. Dubai, Emiratos Árabes Reunidos.

A finales de 2015 comenzaré una nueva etapa, de vuelta en Europa como Director de Adquisiciones e Integración del grupo R-Biopharm. El nuevo rol consistirá en evaluar y, más adelante, facilitar la integración de nuevas empresas dentro del grupo.

Cada uno tiene su camino. Si no existe todavía, seguramente se puede crear.