

## DIEGO ARROYO, DIRECTOR TÉCNICO DE PROGENIE MOLECULAR

**La vocación y su espíritu emprendedor llevaron a Diego Arroyo a crear Progenie Molecular, un centro de diagnóstico clínico especializado en realizar estudios de enfermedades con base genética, virología molecular y pruebas de paternidad, entre otras**

– ¿Cómo fueron los inicios de Progenie Molecular?

– Cumplimos tres años en enero próximo. En cuanto a mí, comencé mi carrera profesional como biólogo, trabajando durante tres años en el Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) en el Departamento de Genética y de Biología Molecular. Después, desempeñé tareas de responsabilidad en un laboratorio de diagnóstico de Barcelona. A partir de este momento, decidí aventurarme, creando una empresa. En cuanto a la plantilla, en estos momentos somos tres personas, pero, en este mes, se incorporan dos personas más. Todos ellos son licenciados en Biología.

– ¿Cuál ha sido la inversión económica realizada?

– En total, con los medios con los que contamos actualmente, habremos invertido entre 100.000 y 120.000 euros. En los tres años que llevamos trabajando, estamos facturando unos 100.000 euros anuales, más o menos.

– ¿Qué porcentaje de la facturación total dedican a I+D?

– El 76% de la facturación de Progenie Molecular proviene de la I+D propia. Además, si no fuera por esta dedicación, no existiríamos.

El área de productos propios es I+D 100% y la de servicios supone un 70%. En total, el 20% de la facturación de la empresa corresponde a la venta de productos y el 80% a servicios.

– ¿Qué servicios ofrece la empresa?

– Progenie Molecular es un centro de diagnóstico clínico, especializado en biología molecular. Realizamos estudios de enfermedades con base genética, virología molecular, pruebas de paternidad y de serología de nivel superior.

Otro de los trabajos que estamos realizando periódicamente es que si detectamos una enfermedad a algún miembro de una familia, el médico nos solicita que analicemos a todos los demás. De esta forma, se puede prevenir el desarrollo de dicho mal en el resto de los miembros con un tratamiento sencillo.

– ¿Cuáles son las pruebas más solicitadas por sus clientes?

– Lo que más nos piden son pruebas de virología para la detección del papiloma virus, relacionado con el cáncer de cuello de útero. Además, realizamos pruebas de genética, como la hemocromatosis, que es una enfermedad hepática, fibrosis quística, etc.

– ¿Cuál sería el perfil de los clientes de Progenie Molecular?



# “El 76% de la facturación de Progenie Molecular proviene de la I+D propia”

– Trabajamos para hospitales públicos de cierto tamaño, clínicas privadas y laboratorios grandes y pequeños.

– ¿Piensan iniciar alguna nueva línea de negocio?

– Vamos a poner en marcha muchas cosas. El crecimiento que esperamos a la vuelta del verano es importante. En un principio, ampliaremos nuestra cartera de servicios.

Otro de nuestros proyectos es el Plan de I+D que hemos puesto en marcha para el diseño de productos a fin de detectar agentes virales, que comercializaremos bajo la marca Ingenie Molecular.

– ¿A quiénes van a dirigir estos nuevos productos?

– Irán dirigidos prácticamente a los mismos clientes a los que prestamos todo el listado de servicios.

– ¿Qué tipo de relación mantienen con sus clientes?

– Tenemos concertado con ellos un servicio continuo. Los clientes nos confían las muestras programadas y se las recogemos rutinariamente, las procesamos y emitimos un informe clínico.

– ¿Cómo realizan el transporte de las muestras clínicas desde el cliente hasta la sede de Progenie?

– Disponemos de contenedores que enviamos a los hospitales para garantizar que las muestras nos lleguen en buen estado. Estos llegan a los centros por mensajería con unas instrucciones de uso, es decir, los tienen que meter en un congelador durante una noche, ya que son

acumuladores de frío y, al día siguiente, ya se pueden introducir las muestras, se cierran bien y nos los devuelven. Estos acumuladores tardan un par de días en perder el frío, con lo cual, las muestras llegan en condiciones.

– ¿Cuál es el ámbito de actuación de Progenie Molecular?

– En principio, no nos hemos puesto límites. Actualmente, tenemos clientes en toda España, aunque realmente llegamos a la Comunidad Valenciana, Cataluña y País Vasco, y estamos haciéndonos un hueco en Madrid.

– El ofrecer vuestros servicios más allá de la Comunidad Valenciana, ¿da lugar a un encarecimiento de los mismos?

– No demasiado; intentamos optimizar nuestro funcionamiento interno para que el coste de los servicios y productos que ofrecemos no se dispare. Pienso que, a nuestro sector le va a pasar lo mismo que a otros sectores tradicionales de la Comunidad, como el mueble y el calzado, que van a llegar empresas chinas y se van a comer el mercado.

– ¿Qué galardones ha recibido la empresa?

– En 2003, el CEEI nos otorgó el Accésit 2002 al Mejor Proyecto Empresarial. De todas formas, el único premio que nos interesa es que los clientes nos sigan haciendo caso.

– ¿Cuál sería el valor diferencial de Progenie Molecular con respecto a su competencia?

– Tratamos de realizar nuestro traba-

jo lo mejor posible. Esto significa que si los demás detectan cinco mutaciones, nosotros tenemos que localizar diez. Intentamos ofrecer a nuestros clientes un trato profesional y amable, y de resolver los problemas desde el principio hasta el final.

El plazo de entrega de los resultados de las pruebas se ha convertido en una de las premisas para poder competir. Los clientes quieren los resultados cuanto antes. Disponemos de un sistema informático que gestiona todas las entradas y salidas de muestras, validación de resultados, etc. Intentamos no incumplir las fechas con las que nos hemos comprometido con el cliente, que pueden estar por debajo del plazo de entrega establecido.

– ¿Qué es lo que haría falta para mejorar esos plazos de entrega?

– Contamos con un laboratorio muy organizado. Disponemos de un calendario de montaje de las técnicas, es decir, sabemos cuándo van a llegar las muestras y cuándo vamos a tener los resultados.

– ¿Cómo se deshacen de todas las muestras, una vez analizadas?

– Aparte de que nos lo exige la Generalitat Valenciana, tenemos contratado el servicio con una empresa que nos recoge los residuos biológicos y químicos.

– ¿Cómo previenen los riesgos laborales que se pueden producir durante el desarrollo de sus funciones?

– Trabajamos en una campana de seguridad biológica y, lo típico, con guantes, batas, gafas...