

“Biogénesis será una de esas empresas que nadie vio venir y que acaparará el mercado mundial”

Juan Vicente Ramírez COO de Biogénesis Europa

Biogénesis Europa ha realizado una fuerte inversión en Badajoz que posiciona a Extremadura como nodo biotecnológico global. Hablamos de ello con Juan Vicente Ramírez Merino, cofundador y COO de Biogénesis Europa.

¿Cuáles fueron los orígenes de la compañía?

Biogénesis nace en el año 2002 en Montevideo, Uruguay, como una empresa familiar fundada por Jorge e Ignacio Villardino. En sus inicios, el foco estaba en el mantenimiento técnico hospitalario. Debido a la crisis económica regional y tras reparar innumerables sensores, sus fundadores decidieron emprender hacia el sector fabril. Optaron por diseñar y producir sus propios dispositivos, como sensores de saturación de oxígeno, cables de electrocardiograma y sensores de temperatura, utilizando el modelo B2B para la distribución.

Dado que la economía regional no prometía avances, se enfocaron en la exportación, lo que les permitió atender a varios países de forma eficiente sin grandes inversiones. A partir de 2003, tras un fuerte trabajo de posicionamiento global, comenzaron las exportaciones. Increíblemente, nuestro destino inicial fue Tailandia; hoy, tras 20 años, llegamos a más de 75 países y más de 100 millones de pacientes utilizan nuestros sensores al año. El objetivo siempre ha sido brindar soluciones de alta tecnología a un valor asequible. Las empresas familiares no buscan solamente recompensas económicas; buscan reconocimiento, aporte a la sociedad y, sobre todo, trascender.

¿Cuál es la propuesta de valor de Biogénesis Europa para el sector médico?

Nuestro objetivo es brindar a fabricantes de equipamiento médico, distribuidores y grandes



Juan Vicente Ramírez, socio y COO de Biogénesis Europa

clínicas, soluciones para que no deban salir de Europa a buscar alternativas de menor calidad o mayor costo logístico. Esto es vital ahora con el cambio en la normativa médica de la CE bajo la MDR, donde la mayoría de las empresas no tienen capacidad de importar estos dispositivos fuera de Europa. Uno de nuestros socios trabaja en el área hace más de 25 años y sabemos que el sector está maltratado y desabastecido por los principales competidores. Queremos que España gane rápidamente una reputación de buen fabricante de tecnología médica.

¿Por qué han elegido Badajoz como base europea de Biogénesis?

El desarrollo de esta infraestructura forma parte de la estrategia logística que impulsa la Junta de Extremadura para lograr un sistema de transporte multimodal, seguro y sostenible. La ejecución de la Plataforma Logística del Suroeste Europeo (PLSE) aprovecha el impulso que la UE, el Ministerio de Fomento y el Gobierno de Portugal dan al nuevo eje ferroviario de altas prestaciones Madrid-Badajoz y Badajoz-Sines/Lisboa. Esta inversión contribuirá a situar a la Comunidad Autónoma como centro logístico de referencia en el Corredor Atlántico.

La ubicación estratégica de la

plataforma en el suroeste peninsular, como punto de acceso más cercano a los puertos de Lisboa, Sines y Setúbal, propiciará que su implantación contribuya decisivamente al crecimiento de la economía extremeña. Al ser un nodo esencial del corredor Atlántico, la terminal se establece como puerta de entrada a Europa de las mercancías procedentes de Eurasia y Sudamérica.

A esta geolocalización se suma que Extremadura es espectacular por su cultura de trabajo, su gente y su paisaje. Queremos que los jóvenes locales puedan desarrollarse sin tener que irse a grandes urbes. Nuestras fábricas en Montevideo y Brasil siguen el mismo esquema: entornos hermosos, llenos de naturaleza y con gente joven técnicamente preparada. Esto es clave por el confort de nuestro equipo y por la eficiencia; Extremadura es de las autonomías con más horas de luz natural en Europa. Además, parte de nuestra fabricación es artesanal: si el que elabora el producto es feliz, el resultado añade un diferencial de alta calidad indiscutible.

¿Qué mejoras concretas en tiempo y coste aportará la fábrica a Europa, Norte de África y Oriente Medio?

Muchísimas. Hoy lo que tardamos en producir y enviar desde



Ignacio Villardino, socio y gerente general Biogénesis Europa

La nueva planta reducirá los tiempos de entrega de seis semanas a solo 72 horas para los mercados de Europa y Oriente Medio

La alianza entre la experiencia fabril de Ignacio Villardino y su visión de negocio en electromedicina genera un tándem explosivo para el sector

el sur de América es entre cuatro y seis semanas; cuando tengamos lista la planta europea serán como máximo 72 horas. Además, la cercanía permitirá a los clientes comprar menores cantidades con mayor frecuencia, lo que les facilitará tener un flujo de caja más saludable al reducir su stock de piezas.

¿Qué aprendizaje de Uruguay y Brasil se aplica en esta tercera planta?

Mucho. Se cambiará completamente el protocolo de fabricación, que ha ido mejorando gracias a ser fabricantes de grandes marcas como General Electric. No se trata de una start-up, sino de una empresa madura con casi 25 años de historia y excelente reputación mundial que sabemos que Europa mejorará aún más.

¿Qué rol tendrá Europa en la futura expansión hacia EE. UU.?

Actualmente, EE. UU. aplica aranceles del 20% a los productos europeos, frente al 100% que aplica a los de Asia. Esto nos vuelve competitivos de inmediato al punto de que muchos rivales orientales ya no clasifican en precio ni calidad. Tenemos muchos contactos aguardando la nueva planta para entrar en el mercado estadounidense.

¿Qué capacidad real de desarrollo propio tendrá la ingeniería de Biogénesis Europa?

Tendremos un departamento específico de ingeniería y mantenimiento, pero además Biogénesis Global ya ofrece ingeniería de desarrollo incorporada. Actualmente fabricamos desarrollos a medida para más de 30 grandes empresas, de las cuales la mitad son europeas. La ingeniería la llevamos en el ADN; nuestro producto no es un commodity.

¿Qué aporta su experiencia y la de Ignacio Villardino a la estrategia del proyecto?

Ignacio Villardino aporta el conocimiento adquirido en fábrica y una red de distribuidores enfocada netamente en sensores, procedimientos y el manejo de cuentas internacionales. Es una persona afable y con un dinamismo aborador. Por mi parte, aportó mi carrera en el sector electromédico y la capacidad de transformar ideas en proyectos rentables. Entre ambos formamos un tándem explosivo que marcará una etapa diferencial.

¿Cuáles son los retos para los próximos años?

Abarcar el mercado europeo y centroamericano en cinco años, así como los negocios en EE.UU. al tener la aprobación de FDA en 2026. También desarrollamos proyectos vinculados a la laparoscopia y robótica que nos darán mucho prestigio. Biogénesis Europa será de esas pequeñas empresas que nadie vio venir, se preparó durante mucho tiempo y acaparó el mercado mundial rápidamente.