



Entrevista

CRISTÓBAL MOLLEJA

Fundador y presidente de NET-PHARMA

"NUESTRO OBJETIVO ES FAVORECER EL CRECIMIENTO DE LOS INTEGRANTES DE NET-PHARMA, PERO MANTENIENDO BUENA RELACIÓN CON EL RESTO DE COMPAÑÍAS DEL SECTOR"

NET-PHARMA es un centro empresarial para compañías farmacéuticas y empresas que les dan servicio, ubicado en la localidad madrileña de Alcobendas. Su fundador y presidente, Cristóbal Molleja, ideó este modelo de negocio como solución a la falta de tiempo laboral que sufrimos generalmente a la hora de abordar un proyecto. Indudablemente, tener todo lo que necesitas en un mismo lugar optimiza nuestro tiempo. Y, como el tiempo no puede estar separado del espacio, el centro ofrece a sus clientes y colaboradores salas de reuniones, aulas de formación, un auditorio, etc., además de los servicios de las empresas que forman el clúster. Nadie mejor que su fundador para describir las ventajas de NET-PHARMA.

¿Qué es NET-PHARMA? ¿Qué ofrece?

El embrión de NET-PHARMA es buscar y encontrar, en un único lugar, un grupo de empresas que, de la mano, contribuyan a mejorar y enriquecer la proyección de sus clientes.

Como negocio no cabe duda de que, una vez puesto en marcha el reloj, las sinergias que se generan en el día a día son incalculables y multidireccionales.

El edificio, con una superficie de 9.000 m², además de albergar a las empresas, dispone de comedor, plazas de aparcamiento y áreas de descanso, con el objetivo de hacer lo más agradable y confortable posible la jornada laboral a sus miembros.

¿Cómo se le ocurrió esta idea?

¿Cuál es el principal problema de nuestra vida laboral? Yo creo que, al margen de las preocupaciones importantes, nuestro gran problema es "el tiempo". Todos estamos habituados en nuestro entorno laboral a escuchar la típica frase "no me da tiempo", "se me ha pasado el día volando", "no llego a nada", etc. Miramos nuestras agendas, y tienen menos huecos que un vagón de metro japonés. Esto, que a todos nos preocupa y que tiene difícil arreglo, es en lo que estaba pensando cuando apareció la idea de NET-PHARMA.

Una vez madurada la idea, y coincidiendo con la búsqueda del lugar idóneo para su génesis, se cruza en mi camino la noticia del cierre de la planta de Abott, el despido de 300 personas y el inicio de la fabricación en China. Tras mantener una conversación con el equipo directivo de Abott, y conocer el interés de la multinacional por vender el edificio, les contamos la idea. Una vez que nos muestran su interés, nos proponen presentarlo a los americanos y postularnos como posibles compradores. La idea les encanta, y, en un corto periodo de tiempo, con una oferta económica muy razonable, cerramos el acuerdo.

Nos pareció que el edificio de Abbott, reunía numerosas ventajas para desarrollar el proyecto en él, pero, sin duda, nos animó mucho el perfil tan emblemático que tiene el edificio dentro del sector.

¿Qué le han aportado sus más de 25 años de experiencia en la empresa Montajes Delsaz a la hora de desarrollar este proyecto?

Montajes Delsaz cumple 25 años, y se presenta en el mercado como una empresa consolidada y líder en el sector de las salas limpias, con una plantilla superior a 100 personas. En estos 25 años hemos luchado por ganarnos la confianza de nuestros clientes. Nunca nos hemos considerado un proveedor, sino un *partner* que ha vivido y participado muy activamente en el crecimiento de nuestros clientes, llegando a generar un magnífico entorno, liderado por la confianza.

Montajes Delsaz ejecuta numerosos proyectos de nuevos clientes, pero su éxito reside en un pilar fundamental: la fidelización, que se consigue con calidad y servicio. Nos consideramos queridos y afortunados.

Esta confianza y magnífica relación es la que nos ha llevado a convertirnos no sólo en instaladores, sino en colaboradores y consultores. Tras años de trabajo hemos podido detectar la necesidad de nuestros clientes por conocer empresas que les aportaran o facilitaran otros servicios, que nosotros no podíamos ofrecerles. Con NET-PHARMA hemos querido acercar a nuestros clientes empresas que den respuesta a sus demandas.

¿Hay todavía espacio libre para albergar nuevas empresas en NET-PHARMA? ¿Con qué instalaciones cuentan?

El edificio está totalmente comprometido, no hay espacio para acoger ninguna empresa nueva. En estos momentos se está estudiando, y va por buen camino, la adquisición de un espacio cercano para seguir creciendo.



Hall de entrada a NET-PHARMA

Este éxito, que ha superado con creces las expectativas, nos ha animado a plantear un nuevo modelo de colaboración, con gran aceptación, que consiste en acoger empresas que no estén físicamente en NET-PHARMA, pero que colaboran activamente en el proyecto.

La incorporación de nuevas entidades es sometida a la aprobación de las existentes, no permitiendo la entrada física de ninguna que plantee problemas de competencia.

NET-PHARMA dispone de laboratorio para análisis y liberación de productos con certificado GMP, cámaras de estabilidad, cámaras frías, 5.000 ubicaciones en un almacén climatizado, salas clasificadas de muestreo, generación de documentación y *regulatory*, empresas de validación y cualificación de áreas y equipos, ingeniería farmacéutica, soporte comercial de productos terminados y API, *marketing* especializado en salud, I+D, plantas piloto, maquinaria, equipos y montaje de salas blancas.

En resumen, NET-PHARMA cuenta con todo aquello que yo percibía como necesidad en el mercado.

Realmente NET-PHARMA es el primer hub de empresas farmacéuticas en Europa ¿Qué está aportando este centro empresarial a la industria farmacéutica en España?

NET-PHARMA es un clúster, o también conocido como *hub*, primero en España, y quizás en Europa, que reúne un nutrido grupo de empresas capaces de satisfacer las necesidades de la industria farmacéutica y cosmética.

El centro acoge a todos aquellos clientes y colaboradores del sector y les ofrece salas de reuniones, aulas de formación, archivo, auditorio, sala para presentación de equipos, y todos los servicios de las empresas que lo componen.

Todas las empresas que no disponen de instalaciones en Madrid, podrán hacer uso gratuito del centro.

El objetivo es poner en valor el tiempo. Podemos, en una única visita, acercarnos a todas las empresas y alimentarnos de la variedad de productos que nos ofrecen. Unos redirigen a otros, guiados por una importante fluidez en la comunicación. No tenemos que desplazarnos a diferentes lugares, ahorrando muchísimo tiempo y, por ende, mucho dinero.



NET-PHARMA, como su nombre indica, es una red que nos enlaza y nos pone en contacto, en tiempo récord, con todas aquellas empresas y personas que, sin duda, pueden ser de gran valor para sus intereses.

Todas las instalaciones mencionadas ofrecen la posibilidad a los clientes y colaboradores de mantener reuniones, cursos de formación y encuentros con sus equipos y auxiliares.

En este planteamiento de *co-working* ¿cómo mantienen las empresas que forman el *hub* su propia identidad?

Desde el primer momento hemos dado mucha importancia al cuidado y mantenimiento de la propia identidad de cada compañía. Aunque existen numerosos vínculos y colaboraciones, cada una mantiene su carácter, personalidad y posición en el mercado.

Tenemos dos modelos de empresa, las que se han sumado al proyecto con una reconocida e intachable trayectoria, que han sido muy importantes a la hora de poner en marcha este proyecto, y las de nueva creación, que indudablemente se apoyan en las veteranas.

Como contrapunto, y quizás la cara menos amable del proyecto, es la de no poder acoger a todas las empresas interesadas. En nuestro ánimo está seguir colaborando y manteniendo las buenas relaciones y cercanía de la que siempre hemos hecho gala. Al-

gunas de estas empresas, al ser competencia de las ya instaladas, nos han mostrado su malestar. No obstante, la buena relación mantenida durante años nos permite continuar unidos en numerosos proyectos.

¿Qué otras actividades se organizan en NET-PHARMA? ¿Cuentan con algún espacio para formación o divulgación del conocimiento que genera el *hub*?

El centro cuenta con una empresa de formación que está en contacto permanente con el sector para la organización de cursos que den respuestas a las nuevas exigencias y mejora continua.

También cabe destacar los acuerdos que se han materializado con las asociaciones del sector, AEFI, ISPE, ASEBIO, etc., para la realización de cursos, ponencias y eventos que organizan estas instituciones. Algunas de ellas, al no disponer de sede física, podrán, de forma gratuita, desarrollar aquí sus actividades y reducir costes tratándose de asociaciones con reducido presupuesto.

¿Qué balance puede hacernos de los meses que lleva funcionando? ¿Qué *feedback* está recibiendo de las empresas instaladas en esta comunidad farmacéutica y del sector en general?

Nuestro objetivo es favorecer y ayudar

al crecimiento de los integrantes de NET-PHARMA, pero luchando siempre por mantener nuestra buena relación y disposición con el resto, símbolo indiscutible de nuestra identidad.

Algo que se respira de manera importantísima en este proyecto es felicidad. Todos los integrantes muestran abiertamente la satisfacción de participar en este proyecto. Y la involucración y bienestar de las personas es fundamental para la dirección de NET-PHARMA y de los directores de las empresas que lo componen. Y si hay algo de lo que se siente muy orgulloso su presidente, es de las muestras de cariño que recibe diariamente.

En su corto periodo de vida, el balance es muy positivo. Tras la realización de algunos eventos de presentación, la respuesta ha sido magnífica y las críticas del sector muy positivas. A día de hoy, han pasado números propietarios, directores generales y directivos, que nos han transmitido sus felicitaciones y el convencimiento del éxito del proyecto.

¿Qué planes tiene para NET-PHARMA en un futuro próximo?

El futuro de NET-PHARMA es una gran incógnita. Tenemos grandes planes y con el apoyo e interés que ha despertado estoy convencido de que será testigo de numerosos acontecimientos del sector.