

## José Larrasa. CEO de Laboratorios Larrasa

“No importa el lugar, lo principal son las personas”.



Investigación en Laboratorios Larrasa

*Con las vacaciones muy próximas, nos acercamos este mes de julio hasta La Albuera, un pueblecito de Extremadura donde tiene su sede esta empresa de base tecnológica y referente mundial en el análisis genómico de animales. Entrevistamos a José Larrasa, CEO de Laboratorios Larrasa, que en 2015 obtuvo*

*financiación de Enisa por un importe de 1.500.000 €.*

### **Cuéntanos, en primer lugar, cómo surgieron los Laboratorios Larrasa y sus inicios.**

En 2001 estaba terminando la tesis doctoral e hice una parte de postdoctoral. Decidí entonces investigar para mí mismo en vez de para otros y

desarrollar una idea muy sencilla: ayudar a decidir si un animal era apto como futuro reproductor en base a un test genético.

En 2002 regresé a España, a mi pueblo, Jerez de los Caballeros (Badajoz), y creé la empresa como laboratorio de diagnóstico clínico veterinario, con recursos de la familia sobre una base de actividad que me permitiera sobrevivir, porque solo con la investigación es imposible, y destinar, a futuro, recursos a la parte de investigación y desarrollo.

Con 60.000 euros de mi padre y el local de un tío, una antigua casa con chimenea para la matanza, monté el laboratorio. A los pocos meses se sumó mi primo. Y así fue como empezamos.

Nuestro primer sueldo vino de un pago de 600 euros por un análisis para un cliente que habíamos hecho en diciembre de 2002, que nos repartimos entre los dos para poder pasar



Instalaciones de Laboratorios Larrasa en La Albuera, provincia de Badajoz

las Navidades. En ese primer año facturamos 5.961 euros. Durante seis meses aguantamos sin un solo cliente. Fue un comienzo duro y difícil.

Mientras tanto, iba preparando memorias e informes para poder llevar a cabo los proyectos de investigación: solicitud de ayudas públicas, iniciativa Neotec, Junta de Extremadura, Ministerios...

Sabíamos que durante el primer año no íbamos a percibir ningún salario porque no había recursos recurrentes y que era una carrera a largo plazo.

**¿Cómo es el equipo de la empresa en la actualidad? ¿Cuántas personas sois y qué perfiles tenéis?**

Somos seis personas: tres doctores en veterinaria, con mucha experiencia en materia de investigación y desarrollo, que hemos estado en todo el proceso de I+D+i desde los inicios hasta su ejecución, aunque dos de ellos ya no están con nosotros. Tenemos previsto contratar a dos

personas en Brasil con perfil investigador y también técnico, para aplicar los resultados de investigación y desarrollo. Además, hay otros dos técnicos y, por último, una persona que se ocupa de la administración y contabilidad.

Los tres que iniciamos la empresa tenemos los conocimientos de desarrollo tecnológico y hemos puesto las bases de investigación. Conservamos la inquietud por investigar y seguir mejorando, solo que, a medida que vamos creciendo, el objetivo es incorporar una estructura interna de gestión de empresa, económico-financiera, estructuración, flujos de caja, etc. De momento, estas cuestiones las delegamos en expertos externos, que nos asesoran en asuntos financieros, legales o de expansión internacional. También en el área de I+D incorporaremos nuevo personal investigador.

**Cuáles han sido los principales hitos que ha ido atravesando la empresa**

**“Lo importante no es el problema, sino la búsqueda de la solución”.**

**y las dificultades y oportunidades de negocio que han surgido.**

Arrancamos en 2002, realizando diagnóstico clínico veterinario. Al año siguiente la actividad pasó a una facturación de 100.00 euros y presentamos nuestro proyecto a la iniciativa Neotec y, aunque nos propusieron que lo desarrolláramos en Madrid, optamos por seguir en Extremadura. En ese momento, el principal hito fue la concesión de 244.000 euros por parte del CDTI, que fueron avalados por toda la familia. También nos dieron dos



ayudas Torres Quevedo para contratación de personal investigador.

En 2004 alcanzamos los 300.000 euros de facturación, el balance crecía poco a poco y la actividad se incrementó. El siguiente salto lo dimos en 2005. Seguíamos creciendo y nos planteamos adquirir unos terrenos en La Albuera donde instalar un nuevo laboratorio. Gracias a la financiación de La Caixa, pudimos construir el edificio, comprar la maquinaria y la plataforma de genotipado y disponer de circulante para poner todo en marcha. A partir de ahí, los proyectos de investigación fueron creciendo y en 2006 y 2007 volvimos a contar con el apoyo financiero de CDTI.

En 2009 se produjo el hito fundamental, a partir de una propuesta de investigación y desarrollo entre España y Brasil. Lo utilizamos para mostrar nuestra idea a clientes habituales, a coste cero, asumiendo nosotros el riesgo financiero a través del programa Iberbecas. Y si les gustaba, podían decidir si comprarlo o no.

Hasta 2013 estuvimos investigando duramente en Brasil con resultados exitosos, que gustaron mucho a nuestros clientes. A partir de ahí empezamos a negociar contratos de prestación de servicios. Con la ejecución de los primeros contratos, dimos un importante salto cualitativo, pasando de ser una empresita a ser considerada por la Agencia Tributaria una gran empresa en cuanto a facturación.

Nuestras perspectivas de futuro son posicionarnos entre las grandes empresas del sector y tener presencia en Dubai.

### **Sin embargo, todo no ha sido un camino de rosas, ¿verdad?**

El punto más crítico fue en 2007. Con la crisis, el coste de las materias



**“Uno de los sueños es entrar en Estados Unidos en 2018”.**

primas para nuestros clientes —empresas de producción animal, sobre todo españolas—, era tan alto que dejaron de ser rentables y comenzaron a reducir el número de animales. Para nuestra empresa se tradujo en menor facturación y falta

de pago por parte de muchos clientes.

Luego vendría la crisis financiera y en 2009 estuvimos a punto de perder el laboratorio e incluso mi propia casa para conseguir pagar los préstamos. Pero teníamos una cosa clara: el



banco se podía llevar el laboratorio, pero no nuestros conocimientos. La oportunidad surgió con un proyecto que nos dio el empujón final y al que nos agarramos como a un clavo ardiendo. Sabemos lo que nos ha costado, cómo hemos llegado hasta aquí y que todo dependía de nosotros: era nuestro esfuerzo, nuestro trabajo lo que nos daba esa seguridad, independientemente de las dificultades de los recursos económicos.

**En el mercado, ¿tenéis competidores? ¿Qué apuesta de valor y diferenciación hace Laboratorios Larrasa con respecto a otros laboratorios?**

Tenemos competidores potenciales en grandes multinacionales que se dedican a los productos farmacéuticos y medicamentos veterinarios y

**“La principal característica del emprendedor es la capacidad de afrontar el sufrimiento”.**

que también se han metido en el análisis genético. Pero nuestro recorrido va cinco o seis años por delante y eso nos da una ventaja. Además, ya estamos dentro del sector con los mayores productores mundiales de carne de ave y porcino, lo que nos aporta tranquilidad y seguridad, pero no nos dormimos. Queremos afianzar y estrechar los vínculos con estos clientes para estar posicionados en el mercado en los próximos cuatro-cinco

años, cuando lleguen esos competidores, siendo una empresa de relevancia global dentro del análisis de genoma animal.

**¿Qué supuso para vosotros la financiación de Enisa?**

En términos económicos, siempre les dije a los analistas de Enisa que no me importaba si era millón y medio de euros, que es el préstamo máximo que concedéis- o un importe menor.

No era eso lo que más valoro de Enisa, sino su apoyo cualitativo como institución, es decir, el saber que en mi país hay un instrumento que se llama Empresa Nacional de Innovación y sabe lo que es innovar y ofrecer algo nuevo al mercado.

Para mí es más importante decir a los clientes: “Mi empresa está apoyada por Enisa, que es estatal y eso quiere decir que mi país me apoya”. Me da credibilidad ante ellos.

**El sello de Enisa, como acabas de comentar, ¿te ha aportado también más facilidad frente a otros inversores?**

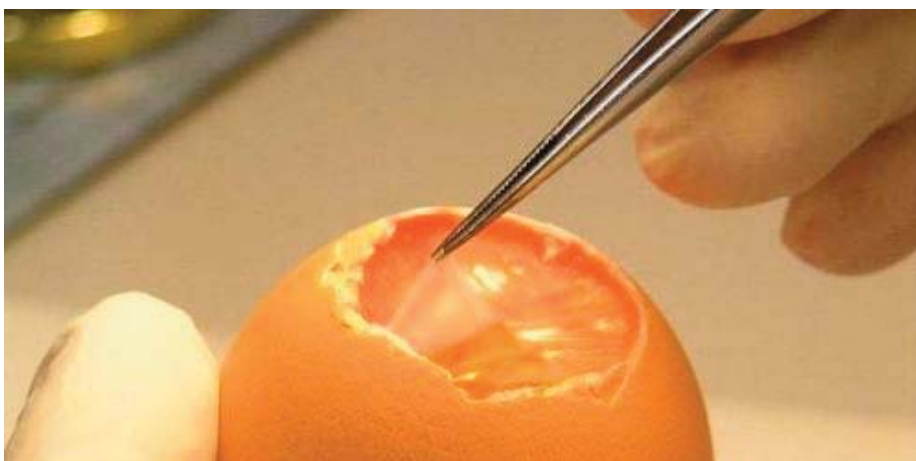
Sí, muchísima. De hecho, tenemos también otro fondo institucional, Extremadura Avante, que nos aportó primero 980.000 euros y luego otros dos millones más. Les gustó mucho que Enisa estuviera dentro del pool de organismos institucionales que apoyan a nuestra empresa. La financiación de este organismo regional también lo valoro porque supone tener también el respaldo de mi comunidad.

**¿La financiación de Enisa llegó en algún momento de especial dificultad?**



Llegó en un buen momento. En aquella época nosotros ya trabajábamos con entidades financieras, pero la financiación de Enisa fue importante porque nos facilitó el pago a nuestro proveedor, antes de que llegaran los primeros pagos de clientes.

Conocí a Enisa por casualidad, a través de la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación de la Universidad de Extremadura (OTRI). La propia OTRI hizo la solicitud por mí y también, gracias a los convenios de



**“Lo que más valoro en Enisa es su apoyo cualitativo como institución”.**

colaboración nos dieron una recomendación de los Parques Científicos Tecnológicos.

A partir de ahí, el proceso fue sencillo y fácil. Durante la tramitación, hablamos directamente con la persona que evaluaba el proyecto y que nos pidió toda la información que ya nos habían solicitado los bancos: contratos, *pool* bancario, modelo de negocio, qué vendíamos... El proceso llevó su tiempo, lo que es comprensible, porque en esos momentos la empresa estaba en un momento de cambio

y el análisis demandaba de ese tiempo para ver la evolución de la empresa.

### **¿Y cómo ves el futuro de la empresa?**

Uno de los sueños es entrar en Estados Unidos en 2018, porque en el ámbito científico-tecnológico es el más avanzado a nivel mundial. Queremos ser unos españolitos que después de trabajar más de doce años finalmente han accedido al mercado estadounidense, ofreciendo

un servicio que nadie más ofrece, a la mayor compañía productora mundial de carne. Para nosotros eso sería una gran satisfacción personal.

Una vez que lo consigamos, en cinco años también queremos estar presentes en los cinco continentes. En África, a lo mejor más tarde, pero EE. UU., México, Indonesia, Malasia... es nuestro proyecto de futuro como empresa. Allí están nuestros clientes y queremos estar donde ellos estén. Nuestros clientes son globales y, por tanto, nuestra presencia ha de ser global.

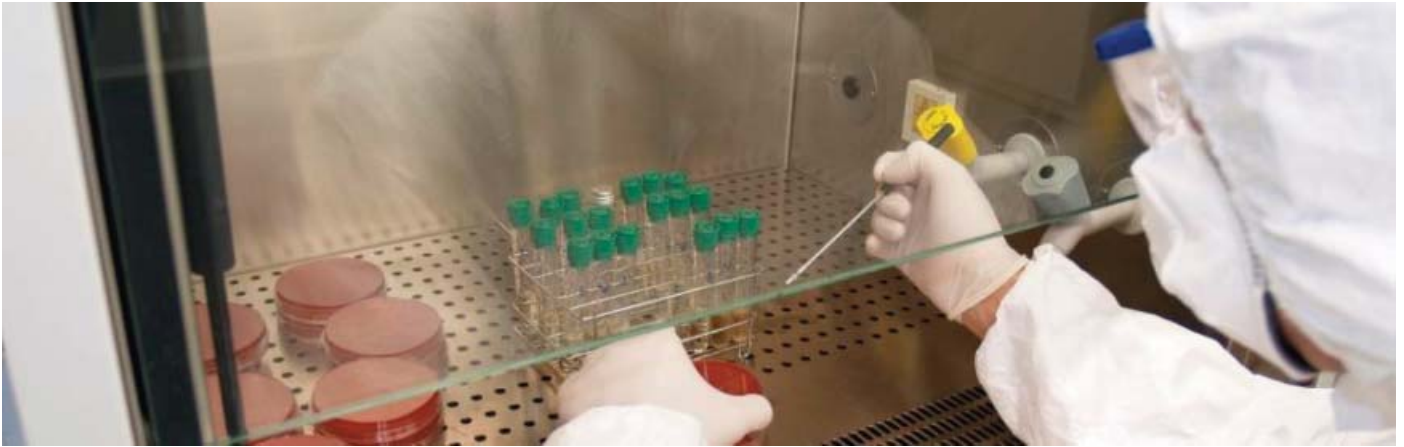
### **¿Tenéis previsto el desarrollo de nuevos productos, nuevas investigaciones?**

Sí, aparte de lo que ya hacemos, tenemos otras líneas de investigación. Ahora que nuestros recursos se han incrementado, nuestro objetivo es diversificar la empresa con otras líneas que por falta de financiación no podíamos acometer. Con la disponibilidad de recursos somos más independientes y las decisiones ahora las tomamos nosotros para seguir creciendo.

Hay tres o cuatro líneas de investigación que queremos desarrollar para incorporar nuevos productos y cosas diferentes que otros no hacen. Somos inquietos, tenemos muchas ideas y ahora es más fácil ponerlas



**“Queremos demostrar que el talento también existe en España”.**



en práctica. Queremos demostrar que el talento también existe en España y que no es necesario irse a otros países. No importa el lugar, aunque sea un pueblecito de Extremadura, lo principal son las personas.

**Has comentado que eres inquieto y nos gustaría que dieras algún consejo sobre cómo alcanzar el éxito empresarial.**

Lo primero es que el emprendedor esté dispuesto a perderlo todo, que arriesgue con todo. Segundo, creer en su idea es fundamental. Y tercero, las personas de las que uno se rodea. Y que el camino será duro, eso que lo tenga claro.

**¿Crees que el emprendedor nace o se hace?**

Creo que el emprendedor nace. Hay que tener inquietud por hacer algo diferente y luego los fracasos y dificultades te van curtiendo y moldeando.

Antes no sabía crear una empresa y ahora ya tengo la experiencia de cómo hacerlo. Nadie nace sabiendo. La experiencia te permite llegar al objetivo de una manera más rápida.

El tiempo también va a determinar los ritmos y el golpe de suerte, a veces, es un factor importante, pero la base

es tener inquietud y no temer al fracaso. Como decía mi padre, lo importante no es caer, sino levantarse. Lo importante no es el problema, sino la búsqueda de la solución.

La característica principal del emprendedor es la capacidad de afrontar el sufrimiento. Sabes que cuando vienen momentos malos, en los que no salen las cosas, lo podrás meditar en casa, reflexionar contigo mismo, pero al final, la certeza de que vas a salir resulta crucial. Esa capacidad de sufrir la he visto en mi familia. Mi padre llegó muy alto, lo perdió todo... Recuerdo que siempre íbamos de vacaciones y de pronto, un verano, dejamos de ir. Y yo pregunté a mi padre: "¿Por qué no vamos a la playa?" Y él contestó: "No tenemos tiempo". Con 8 años te crees todo, pero la realidad era que lo había perdido todo. Finalmente, con su trabajo y saber hacer, resurgió y nos dio la oportunidad de desarrollarnos en aquello que nos gustaba y es lo que más agradezco.

**¿Hay algo más que nos quieras decir?**

Las personas, cuando ganan dinero, llegan hasta un nivel de confort, sienten que tienen la vida resuelta y están a gusto. A veces, se alcanza

**Financiación de Enisa**  
**1.500.000 €**  
**en 2015**  
**enisa.es**

un nivel tan alto que se pierde la perspectiva. Alguien de un fondo de inversión me preguntó que si volviera al laboratorio dentro de diez años, encontraría a José Larrasa con aeropuerto y jet privado. Le respondí: "Seguiremos siendo los mismos. Seguiremos viniendo aquí. Yo al laboratorio, a mi despacho, y continuaré comiendo aquí, con la comida de "tupper" que prepara mi esposa en la cocina de Ikea que aquí tenemos". Cambiará la estructura de la empresa, pero el dinero no nos cambiará como personas.

Si el objetivo de un emprendedor es el dinero entonces mal vamos. El objetivo es dejar algo, que cualitativamente te diferencie y cree un valor frente al resto. Por eso el dinero para nosotros, no va a suponer ningún problema.