

PlantaDoce.

Empresa

24Genetics, fichaje de 'alto voltaje': capta en Philips a su director de alianzas internacionales

La compañía ha designado para esta nueva posición a Francisco Javier Calero, vinculado a la rama de audio de Philips desde 2014.

A.Escobar
29 ene 2019 - 05:00

24Genetics, fichaje de 'alto voltaje': capta en Philips a su director de alianzas internacionales

Fichaje de *alto voltaje* en 24Genetics. La compañía madrileña, que está especializada en investigación genética, acaba de incorporar a su equipo a un nuevo director de alianzas internacionales, procedente del área de negocio de audio y accesorios de la tecnológica Philips.

La *start up* española ha nombrado a Francisco Javier Calero para este nuevo cargo, procedente de Gibson, empresa que en 2014 se hizo cargo de la rama multimedia del conglomerado tecnológico holandés, según ha adelantado Nacho esteban, fundador y consejero delegado de 24Genetics, a PlantaDoce.

Calero es licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas y especialista en márketing por la Fundación Centro de Estudios Económicos y Comerciales (Ceco-Icex). **El ejecutivo trabajó en Philips, en el departamento de negocio digital de la compañía, hasta incorporarse en 2004 a la multinacional siderúrgica Arcelor Mittal, donde fue responsable del negocio B2B.**

PlantaDoce.

24Genetics cuenta con oficinas comerciales en Madrid, Boston (Estados Unidos) y en Ciudad de México

Tras su paso por Arcelor Mittal, Calero trabajó en la rama de *healthcare* de Rubbermaid, fabricante y distribuidor estadounidense de artículos para el hogar. Con posterioridad, el nuevo fichaje de 24Genetics formó parte Vileda Ibérica, hasta su paso por Gibson.

“Calero nos ayudará a toda la estrategia de alianzas internacionales que estamos llevando a cabo, además de las operaciones de ventas que estamos realizando a través de los canales alternativos como Amazon”, añade Esteban.

Hace cuatro años, Gibson llevó a cabo la adquisición de Woon Innovations, compañía perteneciente a Philips. No obstante, el pasado mayo la empresa presentó concurso de acreedores junto a un plan para reflotar el negocio. La compañía estaba en dificultades financieras desde hace meses y se enfrentaba un vencimiento de deuda, que lo obligaba a reembolsar antes del 1 de agosto, o refinanciar 375 millones de dólares (328 millones de euros) en bonos.

La empresa cuenta con operaciones comerciales en más de ochenta países distintos

24Genetics cuenta con cuatro centros propios, después de que a finales de 2017 abriera una oficina en Boston (Estados Unidos) para dar respuesta a la demanda del mercado norteamericano, así como la que puso en marcha en el Paseo de la Reforma de Ciudad de México en la primera mitad de 2018. A dichas instalaciones se suma la sede central de la empresa, que se emplaza en el centro de Madrid, además de unas instalaciones que la empresa está abriendo en Kyoto (Japón).

La actividad comercial de 24Genetics empezó a principios de 2017. La empresa obtiene a partir de una extracción de una pequeña muestra de saliva datos genéticos sobre nutrición, información para el cuidado de la piel o para la práctica deportiva. Actualmente, la empresa cuenta con operaciones comerciales en más de ochenta y cinco países distintos. Los precios de los siete productos o dispositivos que

PlantaDoce.

comercializa la firma oscilan entre los 199 euros y 250 euros, aproximadamente.

En este mercado existen, además, otras empresas como TellmeGen, que cuenta con un *kit* para descubrir el riesgo de padecer enfermedades importantes; My Heritage, especializada en el análisis de ancestros, y EasyDna, para realizar pruebas de paternidad y parentesco desde casa.