

Supervivents d'un sector en estat crític

Diversos fabricants catalans de tecnologia sanitària han aconseguit reduir la seva dependència de la sanitat pública gràcies a la innovació i a una internacionalització precoç

TEXT ANDREA RODÉS

Antoni Carles anava per a pagès però a ell el camp no li interessava i va acabar convenent la seva mare per anar a treballar a un taller de peces de metall per a cotxes a Premià de Mar. Eren els anys 50. Tenia mà per a la mecànica i durant molts anys Carles es va dedicar al seu propi negoci d'automoció, i fins i tot es va convertir en un dels proveïdors principals de Motor Ibèrica (Nissan), fins que un dia el seu barber li va comentar que acabava d'encarregar a França una cadira hidràulica, "d'aquelles que pugeni

baixen", i va provar de fer-ne una al taller. Li va sortir bé i aviat fabricava butaques de perruqueries per als salons de Henry Colomer. Més endavant, per ampliar el mercat, l'emprenedor va adaptar les cadires a altres sectors, primer a les òptiques i més tard, el 1987, va dissenyar la seva primera butaca per a dentistes. I la va encertar.

Sector estratègic
Avui la seva empresa, Ancar, pot presumir d'haver-se fet un racó en el mercat de productes mèdico-dentals a escala mundial i és un exemple dels fabricants catalans de tecnologia sanitària que sobreviuen en un sector que tant el govern espanyol com la Generalitat han identificat com

a prioritari pel seu nivell d'innovació, el seu impacte en el benestar i el seu potencial de creixement. L'any 2008, abans de l'inici de la crisi i de les retallades en sanitat, la indústria de la tecnologia sanitària —que inclou des de fabricants de màquines de raigs X i mobiliari dental fins a distribuïdors i desenvolupadors de software mèdic— movia a Espanya una facturació de més de 8.300 milions d'euros, segons xifres de Fenin, la patronal del sector. El mercat ha caigut en cinc anys prop d'un 6%, cosa que ha forçat la desaparició de prop de 200 empreses a tot l'Estat, segons l'organització empresarial.

Però les que van apostar per l'especialització i la internacionalització des del primer moment han aconseguit sobreviure i fins i tot incrementar la seva presència a l'estranger.

"No era el fet de guanyar diners, sinó crear alguna cosa meva en un mercat on no hi havia competència el que em va impulsar a entrar en el sector dental", recorda Antoni Carles, que amb 79 anys encara està al capdavant de la seva empresa, ubicada en un polígon industrial de Vilassar de Mar. A Ancar hi treballen 60 persones, incloent-hi el seu fill,

Antoni Carles jr., que es va incorporar a la gestió de l'empresa familiar fa 20 anys, coincidint amb la decisió corporativa d'abandonar totalment el sector de la perruqueria per dedicar-

se a l'exportació de productes mèdico-sanitaris. Avui les vendes d'Ancar a l'estranger representen el 80% de la seva facturació anual, 11 milions, i es concentren principalment als països de la UE i a l'est d'Europa, tot i que també creixen a Rússia i al Pròxim Orient. A més, l'empresa té oficines comercials a Alemanya, el seu mercat més important, cosa que li garanteix oferir més bon servei de proximitat als seus distribuïdors. "A Ancar hem apostat per ser els millors en el servei postvenda, i per això oferim assessorament i formació tècnica als nostres clients les 24 hores del dia", comenta l'empresari, convençut que l'error de molts fabricants espanyols del sector ha estat la falta de diferenciació.

Al costat del seu despatx, un equip de tècnics polonesos de visita a Vilassar fan un cursset de formació sobre les utilitats i aplicacions d'una butaca. Els 17 models de cadires de dentista, fets en alumini fos, es dissenyen i fabriquen totalment a la planta del Maresme. El cost de desenvolupar una cadira està entorn dels 600.000 euros, assegura Carles.

Competència europea

A part, l'empresa ha continuat produint models per a la cadena d'òptiques japonesa Topcon, "una font d'ingressos que permet anar reinvertint en R+D en el sector dental", comenta Carles jr. Ancar destina al voltant del 3% de la facturació a innova-



ció. "És un handicap posicionar-se davant d'una marca alemanya", diu el directiu.

Per Teresa Labernia, fundadora de Karinter, una distribuïdora catalana especialitzada en productes sanitaris per a la tercera edat, "els fabricants locals que han sobreviscut són els que tenien productes que no eren fàcilment copiables o amb un valor afegit evident". "Suïssa, Holanda i els països nòrdics segueixen sent els fabricants per excel·lència d'aquest sector", afegeix l'empresària. Tot i això, a Catalunya hi ha marques de referència com Borrell Mèdica, fabricants de lliteres de rehabilitació, i Lifante, coneguda per les cadires de rodes, que acaba de fer fallida.

"El seu negoci s'ha vist molt afectat per la crisi de la sanitat pública, que ha suposat la caiguda de les compres d'equipament sanitari", explica Labernia. Segons un informe de la Fenin, en els últims 5 anys s'ha reduït entre un 60% i un 75% la renovació

de la tecnologia hospitalària a Espanya, cosa que "ha limitat la millora dels processos assistencials i ha posat en perill la seguretat de pacients i professionals", alerta la patronal.

L'any 2010 Karinter va estar a punt de fer fallida, fins que va trobar un soci inversor, i ha aconseguit reubicar-se apostant per especialitzar-se en productes de gamma superior i en la qualitat del servei postvenda. "Competir per preu no val la pena, perquè després és difícil trobar recanvis o garantir la qualitat, i el client ens torna el producte", diu Labernia. Karinter facturava 4 milions d'euros abans de la crisi. Avui la facturació és un 25% inferior: "Però aquest any esperem igualar-la o superar-la", afegeix. Entre el seu mercat potencial hi ha la regió de Benidorm, destí popular dels jubilats estrangers. "Als països europeus hi ha prestacions a la tercera edat per adquirir accessoris com caminadors i cadires de bany, però aquí han



Abans d'entrar al sector dental, Antoni Carles va començar fent cadires de barber. C. CALDERER



Les cadires de dentista d'Anzar es fan a Vilassar de Mar i es venen a tot el món.
CRISTINA CALDERER

Carlos Sisternas

DIRECTOR DE FENIN A CATALUNYA

“A les iniciatives públiques hi falta integració”

TEXT A.R.

Carlos Sisternas és director a Catalunya de la Federació Espanyola d'Empreses de Tecnologia Sanitària (Fenin), que representa prop de 500 empreses del sector. Catalunya concentra el 40% d'aquestes companyies, incloses multinacionals locals com Grifols, el grup Werfen i Matachana i l'alemanya Hartmann, que des de la planta de Mataró ven tires i esparadrap a tot el món.

El sector ha estat classificat d'estratègic per l'administració. Què hi ha de cert en aquesta classificació?

En l'àmbit de la innovació ho segueix sent. Tenim un percentatge d'inversió en R+D superior a la mitjana espanyola, d'entre el 3% i el 6%. El problema és la pràctica: el nostre principal mercat és el públic, i després de cinc anys d'anar a la baixa, amb retallades de Salut de l'ordre del 60% en renovació tecnològica, la conseqüència directa són menys vendes i reducció de personal. Es calcula que unes 200 empreses han tancat, la majoria pimes. Un altre factor crític és el deute sanitari amb els proveïdors del sector, que supera els 2.500 milions d'euros i retards de 300 dies. A això cal sumar-hi la falta de

crèdit que pateixen les pimes perquè els bancs no els renoven les pòlisses.

Quin ha sigut l'impacte per al sector?

La caiguda del mercat ha sigut d'entre el 5% i el 6% entre el 2011 i el 2012, però no ha afectat totes les àrees igual. La més afectada ha sigut l'electromedicina, com els fabricants d'aparells de raigs X, que ha caigut el 45%. Els mercats de la diagnòstic *in vitro* i l'e-health van millor. És el cas de Grifols, que després d'adquirir la unitat de diagnòstic de Novartis ha consolidat el tercer lloc en el rànquing mundial d'hemoderivats. Hi ha una clara tendència a la concentració del sector, però això ja venia d'abans. També estem presenciant l'aparició de nombroses *start-ups* molt innovadores en nínxols molt concrets. D'altra banda, les empreses pateixen molta pressió en preus, i això disminueix el seu marge.

Què han fet bé les supervivents?

Les que estan sobrevivint són les més innovadores i que s'han fet un nom a fora. Les exportacions del sector han continuat creixent un 6%, per sobre de la caiguda del mercat. L'administració té diverses iniciatives de suport en marxa, com el clúster mèdic, Biocat i els parcs científics, però els falta integració. **A**

anat baixant. Ara aquests productes no es renoven tant, o es reciclen”, afegeix Labernia.

Embenatges punters
Entre els productes que distribueix Karinter hi ha els pijames de subjecció de bolquers de l'empresa Medicaresystem, de Mataró. Fundada el 1994 per Manel Montero, un comercial amb experiència en el sector hospitalari, Medicaresystem està especialitzada en productes tèxtils de contenció i immobilització, com el Salvafix –per subjectar pacients a la llitera– i els embenatges Sling –per subjectar el braç–. “És un

▶ En cinc anys s'ha reduït més d'un 60% la renovació de tecnologia hospitalària

▶ El sector espanyol dels productes sanitaris movia 8.300 milions d'euros l'any 2008

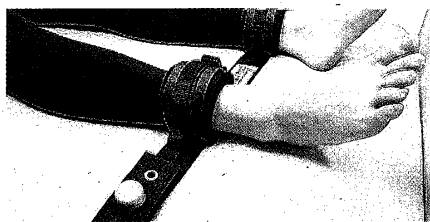
nínxol de mercat petit, però d'elevat nivell tècnic, que demana innovació constant”, explica Montero. Igual que Antoni Carles, Montero no té cap formació acadèmica. La idea de muntar Medicaresystem se li va acudir en descobrir un nou teixit d'embenatge que venia dels EUA i que aquí ningú fabricava. Avui l'empresa factura tres milions d'euros anuals, el 45% a l'estranger, i manté tota la producció a Mataró. “Som el quilòmetre 0 dels productes hospitalaris, i alhora hem de ser competitius”, diu Montero. En els últims anys ha invertit en màquines de soldadura per ultrasons, que eviten la necessitat de cosir, i els seus productes es venen al Japó, Taiwan i sobretot la UE. Abans de la crisi, Medicaresystem ja exportava el 40%. “En un país on la major part del mercat depèn del sector públic l'única alternativa és la internacionalització”, explica Montero. “L'exportació és un procés lent, no pots pas-

sar de 0 a 100 en qüestió de mesos. Cal escollir bé el distribuïdor, assegurar que té l'estructura tècnica i comercial mínima per oferir un bon servei al client”, diu Carles fill.

Control financer

A part d'exportar, el directiu d'Anzar creu que per sobreviure ha estat clau créixer sense endeutar-se i ser rigorós en el control de costos, “evitant la morositat dels clients”. “Hem arribat a aturar un tràiler que ja estava carregat perquè el client encara no havia pagat”, explica l'empresari de Vilassar.

Montero es lamenta que en països europeus com Alemanya i França els hospitals i centres públics els paguen les factures entre 30 i 60 dies, mentre que aquí “triguen any i mig, i a sobre s'ha d'avançar l'IVA”. A això cal sumar-hi les dificultats perquè el banc renovi la pòlissa de crèdit. “Molts distribuïdors i fabricants estan plegant per falta de finançament”, conclou Montero. **A**



Medicaresystem, de Mataró, és especialista en teixit hospitalari. ARA



ARA