

Medcomtech crea una filial i vol facturar-hi 100 milions de dòlars

INNOVACIÓ. L'empresa de Barcelona s'ha fet gran dedicant-se a la comercialització de tecnologia mèdica i quirúrgica. **CANVI.** S'havia especialitzat a fer de distribuïdor, però aquest mes ja comença a vendre patents pròpies

MARC ROVIRA
BARCELONA

Medcomtech és una empresa catalana que en poc més d'una dècada s'ha fet forta a còpia de distribuir tecnologia quirúrgica i ortopèdica en el mercat europeu. Sobretot ha estat servint a clients de l'Estat espanyol i Portugal, i no semblava haver-hi motius per a un canvi de rumb: "Vam sortir a borsa el 2010 i el negoci ens ha anat funcionant bé, creixent a uns ritmes anuals del 15%", explica Joan Sagalés, president de Medcomtech. La companyia va tancar l'exercici 2013 amb una facturació de 18,9 milions d'euros (un creixement del 16,2% respecte al 2012) i un benefici net de 766.000 euros (un increment del 117% respecte als 353.000 euros de l'exercici anterior).

Però als despatxos de Medcomtech, a Viladecans, es va advertir que el globus podia perdre alçada si no se li subministrava més aire: "Espanya i Portugal són els nostres principals mercats, i la crisi ens va fer veure que si volem seguir creixent cal eixamplar el nostre àmbit geogràfic", admet el president de la companyia. I no només es tracta de saltar fronteres sinó que fan falta més apostes: "Ens cal ser propietaris de les patents."

Dit i fet. Eixamplar el mapa i comercialitzar tecnologia pròpia amb l'objectiu de créixer internacionalment en el camp biotec i en el sector de la investigació científica són les fites que es va marcar Medcomtech i

MEDCOMTECH

FACTURACIÓ

18,9 M€

TREBALLADORS

97

ANY DE FUNDACIÓ

2002

● Medcomtech cotitza al mercat alternatiu borsari (MAB) des del 2010 i ha estat creixent a un ritme de dos dígitos anualment. No obstant això, l'empresa (que s'ha fet sòlida distribuint tecnologia aliena) es marca objectius més ambiciosos i es posa a comercialitzar patents pròpies.

que l'han portat a travar aliances amb socis estratègics i a constituir dues societats filials.

UN PA SOTA EL BRAÇ. Medcom Flow és una de les descendents de Medcomtech. L'empresa ha patentat la primera màscara laríngia que incorpora un sistema de vídeo per facilitar les intubacions dels pacients i començarà a comercialitzar-la a escala mundial aquest mes de juny. La previsió és aconseguir una xifra de negoci grandiloqüent: "L'expectativa és arribar a facturar 100 milions de dòlars (més de 73 milions d'euros) a 5 anys vista", relata Joan Sagalés. Admet que el 2019 queda prou lluny per fer pronòs-



Joan Sagalés, que va ser un destacat jugador de la secció d'handbol del Barça, és el president de Medcomtech. ORIOL DURAN

tics infal·libles, però també exposa que actualment ja hi ha "deu països confirmats, i d'aquí a final d'any hauré obert mercat a 35 països més".

La companyia està treballant en la comercialització d'aquesta patent, però alhora ha iniciat el desenvolupament de tres novetats tecnològiques més, aptes per a l'ús medicoquirúrgic. Una d'aquestes és una eina molt semblant a la video-màscara per a les intubacions però amb la particularitat que és *low cost*, explica Sagalés. "No ofereix tantes prestacions com la de gamma alta però és igualment vàlida per a manobres no tan complicades." Pel que fa a les altres dues patents, explica: "Es-



Com més

diferencial és el producte, menys cal lluitar pel preu

JOAN SAGALÉS
PRESIDENT MEDCOMTECH

tan en fase de preparació i és millor que no en parlem gaire per no donar idees."

Com és possible preveure un volum de facturació tan elevat en tan sols 5 anys? Joan Sagalés exposa: "Hem vist l'evolució d'empreses d'aquest tipus, i quan tens alguna cosa per al mercat sanitari que, des del punt de vista tecnològic, és mi-

llor del que ja hi ha, el mercat s'hi adapta ràpidament i la demanda es multiplica." I hi afegeix: "Els nostres són mercats globals; el que fas aquí té una ràpida repercussió arreu del món." Els 1.000 euros que, aproximadament, pot tenir de cost l'aparell no suposen "una tecnologia cara", explica el president de Medcomtech. En qualsevol cas, indica: "Com més diferencial és el teu producte, menys has de lluitar pel preu."

La trajectòria com a empresa distribuïdora de tecnologia mèdica aporta un plus a l'hora de saber quins són ara els millors canals de distribució: "Un dels nostres avantatges és que podem col·locar ràpidament

un producte a qualsevol part del món. En alguns països tenim diversos candidats, no hem de lluitar pels distribuïdors, sinó que ens vénen a buscar."

Medcom Advance és l'altre brot de Medcomtech, i se centra a desenvolupar tecnologia basada en la fonòtica i en les nanopartícules. Permet detectar bacteris i microorganismes de forma instantània, i el potencial de negoci aquí es multiplica perquè, a banda de l'ússanitari, s'hi preveuen aplicacions en altres cinc camps diferents: alimentació humana, alimentació animal, agricultura, tractament d'aigües i ús militar o seguretat nacional. "Crec que estem davant d'una revolució", sentència Sagalés.

ENGINYERS BCN



COL·LEGI D'ENGINYERS TÈCNICS
INDUSTRIALS DE BARCELONA

Taula rodona

"Qualitat i seguretat en instal·lacions químiques: enginyeria, equips i instrumentació"

4 de juny a les 18.30 h

Més informació i inscripcions a: www.enginyersbcn.cat/taula-expoquimia

www.enginyersbcn.cat

Consell de Cent 365, 08009 Barcelona
T 934 961 420, ebcn@ebcn.cat

