

# Donde pongo el ojo...

## MADE IN EUSKADI

### AJL OPHTHALMIC

La firma tiene su sede en el parque tecnológico de Miñano. Además de la producción propia es distribuidora de equipos y tecnologías de visión de fabricantes como Canon, Tomey, Keeler, Lumenis, Volk, Icare, Optikon, Optomed, Valon o Huvitz. Actualmente, un 40% de la facturación depende de estas actividades.



### EN CIFRAS

Año de Fundación	<b>1992</b>	Plantas de producción: <b>una en Vitoria y otra, la de Addition Technology, en Chicago</b>
Facturación en 2013:	<b>8,2 millones</b>	Inversión en I+D en los últimos cinco años: <b>3 millones</b>
Previsión para en 2014:	<b>11 millones, 2 de ellos generados por la filial americana</b>	Presencia comercial en <b>71 países</b>
Trabajadores:	<b>49 en España y 7 en Estados Unidos</b>	Patentes internacionales <b>3</b>

AJL Ophthalmic planta cara en el mercado internacional a gigantes de la oftalmología como Bausch & Lomb, Abbott o Navartis

IRATXE BERNAL

**P**asen y vean. Vean bien además, porque aquí lo que se fabrica es precisamente material oftalmológico. AJL Ophthalmic lidera desde Miñano la vanguardia de los tratamientos quirúrgicos en oftalmología, pese a que su planteamiento inicial fue mucho más modesto. La compañía nació en 1992 como distribuidora en España de lentes intraoculares fabricadas en Estados Unidos y esa fue su única actividad hasta que cuatro años más tarde el dólar se puso en contra y las variaciones de precio complicaron la comercialización.

Ahí es cuando sus responsables, Pedro José Salazar, director general de la compañía, y Reyes Osés, directora comercial, deciden dar un paso al frente y lanzarse a la fabricación. «Fue un poco aventurado porque era algo que ni siquiera se podía aprender en España. De hecho, ya con la fábrica montada –gracias a la ayuda de la Spri– y con las cuatro personas contratadas ya formadas, no pudimos iniciar la producción



Pedro José Salazar, director general de AJL Ophthalmic en Miñano. **JESÚS ANDRADE**

porque el Ministerio de Sanidad retrasó los permisos», recuerda Salazar. Durante aquel período sin producto propio fue la distribución «de todo el material sanitario lo que pudimos» lo que fue salvando las cuentas.

Por fin en el 2000 llegó la autorización y, desde ese mismo instante, la compañía empezó a hacer frente al que aún hoy sigue siendo su «gran problema». «Nosotros no competimos con ninguna empresa de nuestro tamaño, sino con grandes multinacionales. Competimos con Bausch&Lomb, Abbott o con Alcon del grupo Novartis... El nivel de exigencia es altísimo. No nos podemos equivocar con ningún

producto porque se nos echarían encima», explica Salazar.

Sin embargo, la firma supo hacer de la necesidad virtud buscando negocio donde a las grandes del sector no les interesa entrar. «Ninguna de ellas presta atención a un oftalmólogo que viene un día y te dice que tiene tal o cual idea para desarrollar una innovación, porque, para empezar, ni siquiera tienen los centros de decisión aquí», subraya el responsable de la firma. Tal fue el caso de Paulo Ferrara, un doctor brasileño que ideó una mejora de los implantes corneales para pacientes con queratocono, un trastorno de la córnea que hace que ésta vaya creciendo y adop-

tando forma de cono. Tras un par de malas experiencias, recurrió a AJL Ophthalmic, donde sin querer dio paso a una pequeña revolución.

Los 'anillos de Ferrara' fabricados en Vitoria salieron a la venta hace seis años con sólo un rival en el mercado; los implantes corneales Intacs, de la empresa americana Addition Technology, que desarrolló una tecnología muy similar prácticamente al mismo tiempo. Para sorpresa de AJL Ophthalmic, la empresa estadounidense se dirigió entonces a ellos buscando una alianza con la que dominar el mercado. Aquel contacto, sin embargo, derivó en la compra, hace dos años,

de Addition Technology por parte de AJL, que hoy comercializa los dos tipos de anillos.

De su mano, las ventas en el extranjero han pasado de un meritorio 5% en 2009 a un impresionante 24% en 2013. Las previsiones para este año apuntan a un 30%, que no deja de ser un principio. «Los distribuidores de Addition han empezado a conocer nuestros productos, con lo que sumamos 86 distribuidores que llegan a 71 países. Pero hay que tener en cuenta que en cada uno los permisos y licencias para vender son distintos, de modo que a medida que vayamos pasando esos controles nuestras exportaciones irán aumentando. Ese es nuestro reto», matiza Salazar.

Esa accesibilidad para «innovar a demanda de los profesionales» ha llevado a AJL a abrir su catálogo no sólo a la fabricación de todo tipo de lentes intraoculares –incluyendo las de uso veterinario–, sino que también han ido sumando otros productos de cirugía ocular como los anillos de tensión capsular que permiten estabilizar el cristalino en las operaciones de cataratas, las válvulas de drenaje para las intervenciones de glaucoma, el aceite de silicona con que se sustituye al humor vítreo tras un desprendimiento de retina o los implantes palpebrales de oro en pacientes con problemas para cerrar los párpados. Un catálogo que crece a ojos vistas.

**BBVA**

Más de 150 años apostando por las empresas de nuestra tierra

Seguimos trabajando día a día con el objetivo de **apoyar a las empresas vascas**, para ayudarlas a crecer y acompañarlas en su desarrollo internacional.

BBVA y las empresas vascas, siempre compañeros de viaje.

adelante.