

## Pedro Salazar: "El secreto del éxito es sencillo: voluntad, trabajo y calidad"

**Pregunta:** *AJL Ophthalmic cumple 25 años. Empezó como distribuidora de cristalinicos y hoy es la única empresa española que fabrica lentes intraoculares, distribuye productos de grandes firmas internacionales y comercializa sus productos en más de 70 países, en los que logra el 25% de su facturación. Y no para de crecer. ¿Cómo se llega a esto? ¿Cuál es el secreto del éxito?*

**Respuesta:** Creo que el secreto no es otro que voluntad, trabajo y calidad. No hay más secreto. Una vez que te metes en este mundo se tiene que estar a la altura de los demás, de las circunstancias, de cómo se mueve y hacia dónde va el mercado. Los avances necesarios te los señalan todos los días tus clientes y tus competidores.  
**P:** *En su dinámica de crecimiento, AJL Ophthalmic adquirió la americana Addition Technology (ATI) e integró la brasileña Ferrara e hijos. ¿Qué han aportado a la Compañía?*

**R.:** La adquisición de ATI hizo que AJL Ophthalmic fuese conocida a nivel mundial. Cuando los oftalmólogos ven que una empresa española compra una americana cambia la percepción de la compañía. Pero también nos ha hecho visibles internacionalmente, ya que ATI era muy conocida en todo el mundo por tener un producto que es el único de su clase aprobado por la FDA.

Por otra parte, la integración de la brasileña Ferrara e hijos nos proporcionó una visión muy amplia sobre el queratocono y la utilidad de los anillos intracorneales para su tratamiento. En la actualidad esta patología es uno de los puntos de referencia más importante para AJL en materia de I+D+i.

**P:** *En 2002 se construyó la fábrica ubicada en el Parque Tecnológico de Miñano, en Álava. Un punto de inflexión que sirvió para iniciar la actividad de AJL*

*Ophthalmic en I+D+i. ¿Cómo se plantea la Compañía la investigación para el desarrollo de productos innovadores?*

**R.:** AJL ya estaba en Miñano, con una planta de 500 m2, que dejó pequeña la necesidad de vender internacionalmente y, por tanto, tener que fabricar una mayor cantidad de productos. Querer crecer y entrar en el mercado internacional lleva aparejada la necesidad de disponer de una fábrica con unas características muy

del sector que tienen su sede central en Estados Unidos o países europeos. Pero nosotros les escuchamos porque son los que nos van dando ideas para desarrollar nuevos productos. Hemos hecho cosas con importantes oftalmólogos españoles e incluso algunos extranjeros. De este modo, y al tener la capacidad necesaria, cada vez te encuentras con más productos para poder fabricar. Unos funcionan y otros no. Pero esto es siempre así en la I+D.

(Intacs® y Ferrara® Ring), pues somos el número uno del mundo en el posicionamiento de anillos intracorneales para el tratamiento de esta patología, después de la adquisición de ATI y la integración de Ferrara e hijos.

Quiero aprovechar la ocasión para hacer referencia a otro campo en el que AJL Ophthalmic está empezando a crecer. Es la veterinaria en la que nos estamos posicionando muy bien en Estados Unidos con la co-

decir, con las características que nos proporciona su cirujano maxilofacial.

**P:** *¿Cuáles son las actuales líneas de investigación de AJL Ophthalmic? ¿Hay algún producto nuevo a punto de comercializarse?*

**R.:** Además de en el campo de la tecnología 3D, estamos desarrollando un software exclusivamente dirigido a la oftalmología, aunque la idea procede del mundo del automóvil, concretamente de una empresa española ubicada en el País Vasco. Su software determina qué modificaciones hay que hacer en el coche cuando se cambia las dimensiones de una pieza. La idea me atrajo mucho y ahora hemos solicitado un 20/20 para poder desarrollar un software similar pero dirigido al campo de la Oftalmología. El objetivo es que, una vez que el oftalmólogo te dice cómo afecta la enfermedad a la estructura del ojo, podemos fabricar lentes, anillos y otros dispositivos de forma personalizada, ajustándolos a esas características.

De esta forma, y a partir de esa modelización corneal, el cirujano podrá valorar cómo afectaría su implantación en las distintas estructuras oculares.

Esta herramienta nos permitirá evaluar además los resultados con otros implantes convencionales, y el desarrollo de otros nuevos en los que ya estamos trabajando. (Nuevos diseños ICRS).

**P:** *Después del continuo crecimiento de la Compañía en estos 25 años, ¿cómo se plantea el futuro?*

**R.:** El futuro está totalmente abierto. Siempre hay muchas cosas por hacer y que mejorar. Y en una empresa pequeña como la nuestra sólo se puede hacer una cosa: crecer, crecer y seguir creciendo para poder investigar más y estar más al día para poder dar respuesta a las necesidades del mercado y de la Oftalmología.



Pedro Salazar. Presidente de AJL Ophthalmic

concretas y que se pueda adaptar a las exigencias del crecimiento de la Empresa. La nueva planta, por ejemplo, dispone de unas salas blancas que no se encuentran en otros lugares. Pero también nos permite disponer de un amplio stock de productos.

Por otra parte, la construcción de la nueva planta supuso un momento de inflexión en relación con la I+D+i, pues disponíamos de más espacio y queríamos más productos propios. La línea de investigación de AJL se basa fundamentalmente en su relación con los oftalmólogos y en la respuesta a sus demandas, necesidades e inquietudes. Son los propios oftalmólogos los que nos dan la pauta para la I+D de nuevos productos. Un oftalmólogo que tiene una idea no suele consultar o ser recibido por las multinacionales o las grandes empresas

**P:** *¿Cuáles son los productos estrella de AJL Ophthalmic?*

**R.:** Lo nuestro siempre ha sido las lentes intraoculares. Nos habíamos quedado un poco rezagados en el sentido de que no estábamos sacando la lente que el mercado nos estaba pidiendo: una lente hidrófoba y precargada. Por fin, en agosto de este mismo año, AJL Ophthalmic inició la comercialización de la lente Aiala Dry® precargada, una lente que funciona muy bien y que sitúa a nuestra empresa al nivel de cualquier Compañía internacional. También tenemos unas válvulas para el tratamiento del glaucoma (Esnoper® V2000 y Esnoper® Clip) diseñadas y fabricadas por AJL Ophthalmic y que han sido muy bien acogidas por los oftalmólogos. La otra línea importante que nos caracteriza es la referente al queratocono

comercialización de lentes para perros, viscoelásticos y anillos capsulares.

**P:** *Recientemente se ha iniciado la actividad en el desarrollo de la tecnología 3D, uno de los puntos sensibles del futuro de la Medicina. ¿Qué está haciendo AJL Ophthalmic en este campo?*

**R.:** Efectivamente. Fabricamos un implante orbitario (Oculfit®) fabricado a partir de polietileno poroso, que ha demostrado una elevada biocompatibilidad y que al suturarlo a los músculos orbitarios se puede mover en paralelo con el ojo sano. Además, su desarrollo nos permitió encontrar un material totalmente biocompatible con el que se pueden fabricar todo tipo de prótesis cráneo-maxilofaciales (narices, mentones, maxilares, etc.). Estas prótesis se fabrican con la tecnología 3D y de forma personalizada para cada paciente, es