

economía negocios

Todo es economía



Parte de la plantilla de Exovite, en la sala de entrada de la compañía, en el polígono de Cogullada. GUILLERMO MESTRE

Adiós a la incómoda escayola

La fulgurante implantación de las tecnológicas más innovadoras es una constante de nuestros días. Una buena muestra son las impresoras en 3D, una quimera hace muy pocos años y que hoy por hoy ya se traducen en proyectos sólidos. Un prometedor ejemplo es la empresa zaragozana Exovite, fundada por Juan Monzón hace apenas tres años y dedicada a la elaboración de férulas en tres dimensiones como solución médica para sustituir al yeso en roturas de extremidades.

Exovite nació al calor de la aceleradora Startup Pirates, una iniciativa de Zaragoza Activa. «Surge de la tierra», enfatiza Monzón en la sede de la empresa, en Cogullada, donde junto a una mesa de pimpón y una máquina 'vintage' de videojuegos más de una decena de empleados trabajan en el ordenador. En la planta de abajo, varios operarios se ocupan de controlar el escáner y diez impresoras en 3D.

En los doce meses que pasaron entre junio de 2015 y junio de 2016, la compañía de biotecnología desarrolló el producto mediante un convenio de colaboración con la MAZ y logró que los primeros usuarios sustituyeran las antiguas escayolas por sus novedosas férulas, elaboradas con poliláctico (PLA), un plástico derivado del almidón de maíz.

Los pros son evidentes: mucho más ligeras, cómodas y ergonómicas que las clásicas escayolas, aptas para el baño y con posibilidad de rehabilitar roturas de extremi-

dades casi desde el principio, y no solo una vez quitado el yeso. Además, el médico diseña dónde quiere situar las oquedades de la férula para que puedan pegarse ahí los parches de la electroestimulación. Frente a esto, los contras constituyen el mayor reto de la compañía: reducir el coste final y acortar los plazos. El balance juega a favor de la empresa, primera firma española que seleccionó Microsoft para su aceleradora de 'start up' de Israel y también elegida por el presidente de Mercadona, Juan Roig, para su incubadora Lanzadera.

Ahora, de hecho, llega la etapa de expansión. Si en 2016 terminaron unas 400 férulas, el crecimiento previsto para este año es del 300%. Y aún queda la internacionalización, donde el mercado estadounidense –en un lugar destacado– y el europeo son sus grandes objetivos. Sin olvidar un su meta de llegar directamente al cliente final –el modelo 'b2c' o 'business to consumer'–, un campo en el que ya han observado que hay una demanda constatable.

El proceso de elaboración

Sus clientes principales en la actualidad son las mutualidades, «las más interesadas en que la recuperación sea lo más corta posible», explica Monzón. Con Fremap, por ejemplo, imprimen férulas para clientes finales en la clínica de Majadahonda.

Este es el proceso. Una mutua recibe a un paciente con una rotura y el traumatólogo decide instalarle la férula que desa-

rolla Exovite. A continuación, el traumatólogo escanea la extremidad dañada en el centro de salud y envía el archivo a la compañía. Entonces realizan las comprobaciones pertinentes y envían el prototipo a su «granja de impresoras, con capacidad para diseñar hasta piernas enteras», explica el CEO de Exovite. En el caso de un brazo, unas ocho horas más tarde estará lista la férula para su traslado por vía urgente al centro médico. El margen de error en el escaneo es de apenas un milímetro.

«Ahora mismo, en un plazo de entre 24 y 48 horas la férula puede llegar a cualquier punto de la península. Hasta entonces el paciente lleva una provisional de escayola. Pero nuestra I+D no ha parado, y estamos intentando desarrollarlas en cinco minutos y en el propio centro médico», cuenta Monzón. El proceso de acelerado en la elaboración de las férulas que actualmente investiga Exovite es, de hecho, una de las dos patentes que tienen; la otra es el sistema de inmovilización y electroestimulación.

La importancia que la compañía confiere a la I+D –que lógicamente, dadas las características del producto, en su caso es esencial– queda constatada en la inversión realizada en este apartado: más de 600.000 euros, de los que casi la mitad (250.000) provienen de una campaña de 'crowdfunding' impulsada el año pasado. En 2017, Exovite prevé multiplicar por diez su facturación, hasta los 300.000 euros.

LUIS FACI

INVESTIGACIÓN BSH, Ariño Duglass y MAZ, vistos como casos de éxito

El Foro Empresa Universidad organiza la jornada de experiencias empresariales de tres casos de éxito: BSH, Ariño Duglass y MAZ en la relación empresa y universidad, con una intervención de cada experiencia y con un debate de conclusiones y propuestas de futuro. Se analiza la investigación de empresas con las dos universidades de Aragón, Universidad de Zaragoza y Universidad San Jorge. Se celebrará este miércoles, 4 de octubre a las 18.00 en el salón de actos de la Facultad de Economía y Empresa (Gran Vía 2, Zaragoza).

EMPRESAS Jornadas concursales el 4 y 5 de octubre en Zaragoza

El Colegio Oficial de Economistas de Aragón, el Ilustre Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Aragón, el Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza y el Instituto de Censores Jurados de Cuentas celebran el 4 y 5 de octubre las Jornadas concursales 2017, que reunirán a más de 150 profesionales. Este año se celebran bajo el título 'El concurso de acreedores en la práctica' y en ellas se debatirán los problemas de orden técnico que siguen planteando las crisis empresariales en España. Se inauguran el miércoles a las 12.00 en la sala CAI Luzán de Zaragoza.

INSERCIÓN AREI busca empresas competitivas y responsables

La Asociación Aragonesa de Empresas de Inserción (AREI) celebró esta semana una jornada para promover una mayor colaboración 'Hacia una competitividad responsable: RSA e inclusión'. Se presentaron los casos de éxito de Itesal, Zoilo Ríos y Deinta. Las empresas de AREI trabajan en el sector primario, industrial, servicios, construcción, reciclaje y nuevas tecnologías. Forman la asociación A todo trapo, Carinsertas, Consolida, Inserta, Integrardid, Le damos la vuelta, Mapiser, Tinsers y Tranviaser. Emplean a 273 personas y facturan alrededor de 5 millones de euros al año.

EMPRENDEDORES Servicio de apoyo en el barrio de Santa Isabel

Mañana se pone en marcha un servicio de mentorado y apoyo a emprendedores en el barrio de Santa Isabel de Zaragoza. Está dirigido a empresas y emprendedores de la zona y ofrece asesoramiento técnico para mejorar la gestión diaria a través de un Programa de Mentorado. Está impartido por Técnicos de Cámara de Comercio Industria y Servicios de Zaragoza y financiado por el Inaem e incluye asesoramiento presencial, telefónico y telemático. Se imparte en el Centro Cívico Santa Isabel, a las 20.00.