



I+D. "Hoy no tenemos ningún proyecto en cuyo desarrollo no intervenga una universidad o instituto especializado", dice Javier Viqueira.

ADOX

Finalista en la categoría "PYME Innovadora".

Javier Viqueira fundó Adox hace 25 años y su proyecto original era completamente distinto a la empresa que maneja hoy, con una fábrica que ocupa casi 10.000 m² en Ituzaingó.

Allí produce insumos y maquinaria para la medicina, la higiene y la seguridad, con desarrollos propios en tecnología que lo llevaron a ser finalista en la categoría "PYME Innovadora".

Adox hoy tiene una facturación de \$ 50 millones al año. Pero hace 25 años, Viqueira era un visitador médico que invirtió US\$ 5.000 para armar su propia distribuidora de productos médicos, importados en su mayoría.

"Yo venía trabajando en este sector, era visitador médico. Después, hice un emprendimiento de distribución de

productos médicos y pronto comencé a dedicarme a la fabricación. Contaba con US\$ 5.000, al principio, no teníamos nada. Nuestra oficina era la casa, y guardábamos los productos debajo de la cama. El comienzo fue a pulmón, porque cuando uno comienza con algo lo primero que tiene es un sueño. A veces, se puede cristalizar, y a veces no. Mi idea, en ese momento, no era estar creciendo, sino poder mantener a mi familia, ya que tenía un nene muy chico, recién nacido y había que parar la olla. Las otras cosas fueron viniendo después", recuerda.

Su negocio dio un vuelco tras la devaluación de 2002 y la proliferación de cuasi monedas. "En ese momento, los productos importados tenían un valor muy alto y tuvimos que convertirnos en fabricantes. Los técnicos que arreglaban los equipos pasaron a ser desarrolladores. El espacio que teníamos, que usábamos para depósito, se transformó en línea de producción. Comenzamos a producir y luego

a exportar, a Latinoamérica y España. No somos fabricantes por nacimiento sino por adopción. Yo era importador, después me hice fabricante".

Pero si bien hay no pocas historias de importadores/distribuidores que se hicieron fabricantes a partir de 2002, un rasgo distintivo en el caso de Adox fue que en muy poco tiempo supo ensamblar su capacidad de concretar cosas con las fuentes de conocimiento científico disponibles.

"Los primeros productos que nosotros hicimos fueron una copia de los productos que importábamos", dice Viqueira. "Después empezamos a desarrollar nosotros los productos, hicimos acuerdos con el INTI, con la Universidad de San Martín, con la Universidad de Entre Ríos, con la Fundación Argentina de Nanotecnología. Hoy por hoy, no tenemos ningún proyecto en el cual no intervenga un instituto", explica. "Nos dimos cuenta de que necesitábamos desarrollar cosas nuevas, porque no podíamos seguir siendo competitivos

con los mismos productos de antes. Y para lograrlo necesitamos investigación y desarrollo: si bien somos una pyme de 55 personas, siete de ellas se dedican al desarrollo, entre ingenieros de software, electrónicos e industriales. Creo que pudimos lograrlo”.

La variedad de productos para salud, higiene y seguridad es difícil de clasificar: va desde un jabón líquido antiséptico hasta una moderna máquina de anestesia, que ellos desarrollan y alquilan.

Viqueira cuenta que en estos meses están realizando un proyecto para evitar las infecciones hospitalarias. “Trabajamos con un gran equipo para poder desarrollarlo, porque las infecciones son los grandes problemas de los hospitales. Además de generar problemas graves de salud, las infecciones hospitalarias tienen un costo muy alto”.

Otro de los proyectos es en el área de seguridad personal, con el desarrollo de botones antipánico. E incluso están desarrollando, con el INTA una planta de fenotipado.

Viqueira cuenta que muchas de las ideas son de los propios empleados. “Les proponemos que depositen sus ideas en un buzón y tres o cuatro veces al año seleccionamos las ideas que queremos comenzar a desarrollar. Por cada proyecto que llevamos a cabo, tenemos 20 o 30 que fueron analizados y no se pueden concretar”, cuenta. “Lo importante es que se leen todas las ideas y en algún momento se les responde. Y esa idea se convierte en un proyecto, también pueden tener algún premio o reconocimiento”, resalta.

De hecho, la empresa formalizó su proceso innovador: certificó la norma 50.501 de Gestión de la Innovación, a través del IRAM.

En cuanto al modelo de negocio que lleva a cabo Adox, Viqueira comenta que muchas veces venden el proyecto, y en otras oportunidades, el producto ya terminado. “Por ejemplo, nosotros tenemos máquinas de anestesia, que vendemos. En cambio, en otro caso armamos un proyecto para cámara para medir los gases del efecto invernadero en el ganado vacuno: el proyecto lo vendimos al INTA”, ejemplifica.