

Especialistes en mitges terapèutiques per al tractament de varices, genolleres, turtelleres, benes elàstiques i faixaes per a lumbàlgies, Medilast és una empresa d'Alpicat que treballa des de ja fa trenta anys per millorar la qualitat de vida de les persones amb aquest tipus de problemes mèdics. El seu fundador i principal responsable, Joan Antoni Rubio, explica com van ser els inicis d'un negoci que ha hagut de passar per moments difícils fins arribar a l'actualitat: **"Als quinze anys jo ja alternava els estudis amb la venda de material ortopèdic al costat del meu pare, i quan vaig ser una mica més gran també vaig començar a fer visites mèdiques."** Tot això li va servir per adquirir una experiència fonamental per desenvolupar les idees que anava madurant: **"Amb el temps i els coneixements que ja tenia després de tantes visites i de lectures sobre aquests temes, vaig aprendre que un dels millors tractaments per a les varices era la compressió i d'aquí va sorgir el projecte de convertir-me en fabricant de mitges especials."** Però muntar una indústria no és gens senzill i el primer que li calia a aquell jove de Lleida era capital: **"Em van deixar una quantitat molt petita perquè pogués començar, però amb allò no n'hi havia prou per comprar maquinària i el que vaig fer va ser adquirir material ortopèdic i anar-lo a vendre envasat amb la meua marca, Medilast."**

Així, doncs, aquesta és una indústria que neix com a casa comercial i que no comença a produir fins uns anys més tard: **"La meua esposa, Rosa M., i el meu sogre, Pau Martí, em van ajudar molt al començament. En una habitació de casa empaquetaven les mitges i els altres articles que després jo anava a vendre per tot Espanya."** En Joan Antoni viatjava sense parar i oferia els seus productes a les cooperatives farmacèutiques, que els van anar acollint de bon grat: **"Va arribar un moment que jo sol no m'ho podia fer tot, no donava l'abast, i va ser aleshores quan el meu cunyat, Pau Pelegrí, va començar a treballar amb mi i ens vam poder dividir l'Estat en dues parts, un feia el nord i l'altre el sud."** No obstant això, la marca s'anava fent un lloc al mercat i aviat va caldre contractar d'altres agents comercials i plantejar-se seriosament la possibilitat de fabricar producte propi: **"L'any 1973 vaig comprar tres màquines de segona mà, i amb l'ajuda d'un mecànic que encara és a l'empresa, Josep Badia, les vam transformar perquè servissin per produir la mitja que jo pensava que seria la ideal per al tractament de les varices."** Més endavant, màquines vingudes d'Alemanya i ja preparades per fer aquesta feina van arribar als locals d'Alpicat i les vendes no van fer més que augmentar.

Avui, Medilast té el 40% del mercat espanyol i es planteja l'exportació. El producte ha sofert diversos canvis al llarg del temps, i hi ha hagut un augment espectacular de la qualitat, que el mateix Joan Antoni ens comenta: **"Al principi es treballava amb goma que es recobria amb una poliàmida, perquè no toqués directament la pell, i se li donava elasticitat per poder-la treballar. Anys més tard va sortir l'elastanos sintètic, modificat de manera que resultés menys afectat per la calor i els olis."** I continua: **"Pel que fa als poliàmidas, que segueixen sent necessaris per recobrir la peça, ara tenen una sèrie de texturacions molt menys al·lèrgiques, més suaus i transpirables."** I és que el que busquen sobretot a Medilast és el confort i la comoditat d'unes peces terapèutiques que

intenten ser el més semblants possible a les normals de vestir: **"Hem intentat posar-nos al dia en cada nou model que hem tret al mercat. Abans es feien productes molt més rústics, molt durs, amb costures, i, en canvi, avui aconseguim que siguin més anatòmics, fins al punt que estem fent mitges a mida. Ens trobem amb persones que tenen moltes deformitats a les cames o una cama més gruixuda que l'altra, i els estem fent mitges que es posen pràcticament com un guant, especials per a ells."** Crear nous productes com aquest no és gens senzill i en Joan Antoni i els seus empleats hi treballen de valent: **"Es tracta d'anar fent proves, d'equivocar-se i de corregir fins a trobar el que s'està buscant. D'altra banda, els nostres proveïdors de fil ens donen informació sobre les propietats dels seus productes, cosa que també ens és molt útil a l'hora de pensar en noves solucions. Per exemple, vam treure al mercat un mitjó de descans amb forma anatòmica, amb la compressió a la cama de manera decreixent, és a dir, que pressiona més el turmell i molt menys el panxell. A més, està fabricat amb una textura especial que no fa suar. És un teixit que absorbeix la suor, de forma que els peus sempre es mantenen secs per molta calor que faci."**

Quan en Joan Antoni va començar a vendre els seus articles d'ortopèdia pràcticament no es parlava d'homologacions, però això també ha evolucionat i els fabricants poden garantir la qualitat dels seus productes: **"Estem acreditats per la ISO 9002 i tenim totes les homologacions necessàries per poder vendre les mitges i els altres articles a Espanya i a l'estranger, però en el cas de l'exportació les dificultats arriben amb els diversos règims de la Seguretat Social."** Li demanem que ens expliqui el perquè d'aquesta afirmació: **"Els nostres productes no són solament recomanats pels metges, sinó també receptats i la qüestió és que a cada país hi ha unes homologacions proteccionistes en relació amb aquest tema. Nosaltres podem vendre sense problemes, però no podem ser receptats per la Seguretat Social francesa, holandesa o alemanya, que ja tenen les seves pròpies homologacions."** Pel que fa a l'Estat espanyol, en canvi, no hi ha cap problema. **"No obstant això, nosaltres fa molts anys que ens esforcem per millorar el producte i no ens acabem de veure recompensats perquè els preus estan congelats des de l'any 1988, cosa que ens obliga a una optimització de recursos per poder mantenir la rendibilitat adequada."**

Content del creixement de l'empresa, en Joan Antoni va veure complert un dels seus somnis el dia que va inaugurar la nova fabrica l'any 1995: **"Tenim unes instal·lacions de 4000 metres quadrats i amb possibilitats d'ampliar i això és el resultat del meu esforç i del de tots els meus treballadors, als quals estic molt agraït."** I afegeix: **"El disseny de l'interior de la fàbrica el vam fer nosaltres tenint en compte les necessitats de treball i l'experiència que teníem de locals anteriors on havíem estat treballant. Després, evidentment, els arquitectes i tècnics van portar-ho a terme."** Vuitanta són ara les persones que treballen al costat de Joan Antoni Rubio, entre elles, dues de les seves filles: **"Han acabat els estudis i estan en un període d'aprenentatge, coneixent bé la fàbrica i la nostra manera de treballar. Espero que en un futur puguin ser elles les que portin l'empresa."**



**“Per crear producte
s’ha d’anar fent proves,
equivocar-se i corregir
fins a trobar el que s’està
buscant”**

Joan Antoni Rubio - Alpicat (Segrià)