

“La tradició farmacèutica espanyola és bàsicament catalana. La resta del mercat nacional l’absorbeixen les multinacionals”, ens revela Francesc Querol Alsina. La tradició és una de les qualitats que millor representa la indústria que gestiona, de Polinyà, dedicada a la fabricació de taps i envasos per a productes farmacèutics.

“Capsulit Ibèrica es va constituir, com a empresa familiar, el maig de 1974, de la mà de dos socis, amb un 50% de capital espanyol i l’altre 50% italià”, ens explica en Francesc. La seva incorporació es va produir només tres anys més tard, i no va ser fortuïta: **“Jo era proveïdor d’un dels fundadors. Em dedicava a la fabricació de cintes transportadores i altres mecanismes propis de l’automatització industrial.”** En aquells moments la facturació de la firma, aleshores ubicada a Santa Perpètua de la Mogoda (Vallès Occidental), era molt reduïda i li calia una renovació. De manera que en Francesc, aleshores molt jove i sense cap experiència en el món de la producció, però amb la mateixa empena que ara demostra, va acceptar el repte.

La seva presència no va tardar a fer-se notar: **“Vam endegar un procés de desenvolupament i els nostres materials van arribar a ocupar el primer lloc del sector. A finals dels anys 80, després de múltiples ampliacions, ens traslladàvem a Polinyà, a una nau de 7000 metres quadrats dotada de maquinària moderna.”** El següent episodi remarcable, si bé per motius ben diferents, ens trasllada al 1997, any en què **“el mercat dona un gir inesperat. Una gran part dels clients deixa de produir a Espanya.”** Els medicaments van ser un dels primers productes a pujar al tren de la globalització. Hi havia qui no hi estava preparat, però: **“A principis dels 80 hi havia a Espanya uns 550 laboratoris en funcionament; ara n’hi deu haver 200 menys. I la xifra va disminuint. Va arribar un moment en què el sector no rebia el tracte que esperava, essencialment pel que fa a impostos, i per això van marxar. Com a resultat, la producció en laboratoris espanyols es va reduir gairebé a la meitat, la qual cosa només ens deixava dues alternatives: o tancàvem o ens convertíem en una comercial amb diversos serveis logístics i d’assistència. Vam escollir la segona. Ara bé, el grup Capsulit no ha deixat de produir: després d’haver traslladat tota la maquinària a Itàlia, nosaltres comercialitzem els productes que es fabriquen allà. D’aquesta manera, no hem provocat cap ruptura del mercat i hem seguit endavant.”**

És clar que Capsulit Ibèrica no va ser l’única perjudicada en aquesta crisi. Altres indústries subsidiàries del sector farmacèutic van patir-ne les conseqüències, entre elles **“la del cartonatge i la del transport.”** També cal tenir en compte que es tracta d’un sector amb un important avantatge: **“La garantia del cobrament, la qual cosa et permet fer previsions i inversions amb la seguretat que no sorgiran problemes de caràcter econòmic. La desaparició d’aquests ingressos segurs modifica enormement la teva visió del futur.”** Després de la mala experiència del 1997, en Francesc i els altres petits industrials catalans del sector han après que la unió fa la força, i confien en el seu **“prestigi i experiència”** per sortir endavant, mitjançant mètodes com la diversificació de clients i serveis: **“Avui treballem al sector dels vidres i també comercialitzem petit material de construcció per a decoradors i arquitectes. Recentment hem fet una incursió en el sector automobilístic.”**

En uns moments en què **“el 99% de la indústria farmacèutica està ubicada a Madrid i Barcelona”,** la xarxa comercial de Capsulit és senzilla de dibuixar: **“Disposem d’un comercial en plantilla a Catalunya i un agent a la capital espanyola amb qui ens comuniquem diàriament. D’altra banda, com que actualment estem afegint nous productes pertanyents a altres firmes que representem, ens reunim periòdicament amb els nostres clients per comentar les novetats.”** La conclusió d’en Francesc és definitiva: **“Capsulit Ibèrica continua viva”** i conservant intacta la seva **“inquietud per mantenir-nos al sector en què hem treballat tota la vida. Aspirem a contractar nous productes que ens permetin assolir les xifres absolutes que ens definien anteriorment, i fins i tot superar-les.”**

Respecte a com afecta a aquesta firma la proposta de recórrer a medicaments genèrics, les paraules del seu representant són: **“És una opció que, excepte a la Seguretat Social, no interessa pràcticament més que a l’usuari final. El problema és que potser el públic no rep la informació necessària sobre la possibilitat d’escollir un producte genèric, quan això li representaria un estalvi considerable, ja que l’únic que no pagues en adquirir un medicament d’aquestes característiques és la marca del laboratori. Es tracta de productes la patent dels quals ha caducat i que per tant pot distribuir qualsevol, sempre que el prospecte n’especifiqui la composició.”**

“Des de sempre, la indústria farmacèutica ha guanyat molts de milions”, ens recorda en Francesc, **“gràcies a un enorme valor afegit, i és difícil renunciar a això. Els laboratoris farmacèutics no arribaran mai als marges de benefici de la indústria tradicional, entre un 5 i un 10% del volum de facturació. De fet, si no obtenen un 30 o un 40% ja s’espanten i exigeixen a les empreses subsidiàries uns preus competitiu, que nosaltres hem d’oferir-los encara que ens augmenti el cost de la mà d’obra o qualsevol altre. Sabem que, si no els servim nosaltres, ho farà algú de fora.”**

Per satisfer aquesta exigent demanda, tot l’equip de Capsulit Ibèrica ha de treballar dur, si bé en un ambient relaxat. La jornada laboral del seu gerent, per exemple, comença a dos quarts de nou del matí. Després de saludar i compartir un cafè amb els empleats —**“Som una petita família de 10 persones”**—, tots van per feina. El matí, entre **“comandes, remeses, visites als bancs”** i altres gestions passa ràpid. Arriba l’hora de dinar, tota la plantilla entaulada, i és que **“la qualitat de vida”** és una constant en aquesta empresa. Acabat l’àpat, en Francesc aprofita per **“contactar amb els col·laboradors d’arreu.”** La seva jornada laboral s’acaba sobre les cinc de la tarda.

El gerent de Capsulit Ibèrica afronta el futur amb il·lusió, tot i les dificultats que suposen, d’una banda, és clar, **“l’escassetat de laboratoris en territori nacional”,** i, de l’altra, la mala premsa que té la indústria farmacèutica: **“No és cert que els medicaments siguin els responsables que la situació en què es troba la Seguretat Social sigui tan poc afortunada. Al meu parer, la causa del forat econòmic no és altra que la mala organització hospitalària; en altres paraules, la manca de metges, els quiròfans tancats, el dèficit de material adequat... El que cal és posar ordre en aquest sentit.”**



**“La tradició farmacèutica
espanyola és bàsicament
catalana”**

Francesc Querol Alsina - Polinyà (Vallès Occidental)