

Soadco, qualitat i innovació en la fabricació i exportació d'implants dentals

L'empresa fabricant d'implants dentals [Soadco](#) desenvolupa un model de negoci basat en la qualitat i la innovació constant dels seus productes. Des del cor d'Andorra, Soadco produeix i exporta implants dentals, aditaments protètics i material quirúrgic a una dotzena de països d'arreu del món.



Per què Andorra?

La directora gerent de Soadco, Mercè Roldan, explica que van començar l'activitat empresarial a Andorra el 1997, quan van decidir implantar a Andorra la seva activitat, valorant molt positivament la ubicació privilegiada, les infraestructures i, per descomptat, un entorn molt habitable. La valoració d'una decisió empresarial estratègica com aquella no pot ser més positiva: per la grata experiència, Roldan assegura que la decisió de pujar a Andorra va ser encertada per al bon desenvolupament del negoci. A partir de la radicació de Soadco a Andorra, l'empresa ha crescut progressivament tant en facturació com en productivitat. A més a més, en la vessant personal, Roldan puntualitza que sempre ha mantingut una relació estreta amb Andorra.

Les claus de l'èxit: la innovació i la qualitat com a valors

“A Soadco ho donem tot pel producte”, tant en qualitat com en innovació. Mercè Roldan assegura que una altra de les virtuts que els han ajudat a assolir la bona posició en el sector d'implants a escala mundial és “l'anticipació a la necessitat del mercat”, tant dels clients com dels pacients d'aquests. Professionals-odontòlegs que desitgen els últims avenços tecnològics i tècnics. Soadco garanteix amb orgull professional, la “seguretat i fiabilitat” dels seus productes dentals.

Aquesta filosofia basada en els valors esmentats s'ha traduït en una metodologia de treball òptima recolzada en un sistema d'innovació continua. En aquest sentit, Soadco va néixer d'un grup d'investigadors en Implantologia que van crear i desenvolupar un producte d'implantologia innovador i adaptat a necessitats del mercat no cobertes. “Es va dissenyar un producte que nosaltres hem anat desenvolupant”, conclou Mercè Roldan.

Així mateix, un altre dels factors que han determinat els bons resultats de Soadco és que la línia de productes que fabriquen està diferenciada “completament” de la resta dels competidors, fet que els dona una posició única en el sector odontològic, un posicionament que ha donat excel·lents resultats i que ha creat un estil diferenciat.

La gestió de la innovació

Soadco ha desenvolupat una xarxa d'equips i serveis que cobreixen les seves necessitats empresarials d'innovació:

1. Investigació en l'àrea de recerca mecànica i biològica: Soadco disposa del seu propi departament de recerca per investigar la mecànica dels productes implantològics, un aspecte clau en la seva qualitat. Així mateix, realitza els seus assaigs o simulacions de fatiga en laboratoris o centres universitaris certificats per corroborar els resultats. En aquest apartat, disposa, específicament, d'un conveni de col·laboració per treballar conjuntament amb el prestigiós catedràtic de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), Javier Gil Mur, que encapçala el Vicerectorat d'Investigació i Innovació Tecnològica d'aquesta universitat. Paral·lelament també realitza estudis de biocompatibilitat, citotoxicitat i esterilitat dels productes en centres d'investigació biocel·lular de reconegut prestigi.



2. Comitè científic: Un grup de prestigiosos professionals de la odontologia, la biologia, la enginyeria i d'altres camps recullen i transmeten a Soadco les necessitats i perspectives del sector respecte als productes dentals. Amb aquesta informació de primera mà, Soadco pot analitzar les demandes del mercat i, més específicament, perfeccionar el producte, adaptant-lo a les noves tendències. Així mateix, els professionals que conformen el comitè científic es beneficien de les últimes novetats que treu Soadco al mercat: d'aquesta manera sempre ofereixen la darrera tecnologia als seus clients.

3. Personal qualificat: A fi de dotar-se del personal adient, Soadco disposa d'acords amb diverses universitats en els seus departaments i facultats d'odontologia i àrees afins.

Exportació i obertura de nous mercats

“Estem vocacionalment oberts a tots els mercats”, afirma Mercè Roldan, tot i

que admet la dificultat d'implantació en altres mercats quan les diferències culturals entre països i mercats o de tràmits burocràtics i administratius s'imposa a l'hora de formalitzar els contractes de distribució. Actualment, venen als EUA, Espanya, Itàlia, França, Portugal, Argentina, Veneçuela, Colòmbia, Perú, Xile, Uruguai, i recentment Soadco ha signat un contracte de distribució amb Turquia.

Tot i aquesta extensa xarxa comercial, Soadco vetlla periòdicament per la traçabilitat dels seus productes arreu del món a fi de garantir-ne, com a valor bàsic, la qualitat i el control. Ens assegura Roldán que els productes arriben a la destinació, sigui on sigui, en un màxim d'una setmana des del moment en què se sol·liciten.

Planificació de futur: nova seu

La planificació estratègica de [Soadco](#) implica per construir una seu social a Andorra. Aquestes noves instal·lacions permetran augmentar la capacitat de producció, la seva productivitat i, consegüentment, el volum global de l'empresa.

Tanmateix, el nou edifici que projecta Roldan no només han de ser unes instal·lacions industrials sinó que entra en el seu somni "que sigui un punt de referència per al país" en l'àmbit empresarial per així intentar "retornar" el deute adquirit amb Andorra.