



Dr. Fernando Echevarne Florence, fundador de Laboratorios de Análisis Dr. Echevarne

“La competitividad de Laboratorios Dr. Echevarne radica en la calidad de sus equipos profesionales”

Javier Gracia Gimeno, ReES



Con un bagaje que se aproxima al medio siglo de experiencia, los Laboratorios de Análisis Dr. Echevarne reflejan fielmente la filosofía de su creador Fernando Echevarne, un pionero en la puesta en marcha de laboratorios de análisis en España e Iberoamérica, y en cuyo ideario destaca, con letras de oro, máximas como las que rezan que “ninguna ocupación, por sí misma, es grande o pequeña, todo adquiere el valor de la delicadeza, el esmero y el interés con que se realiza”. Toda una declaración de intenciones.

¿Cómo surge la idea de crear una red de laboratorios de análisis en un país en el que reina la sanidad pública?

La idea surge como suelen aparecer estas cosas, sin querer. A pesar de que mi verdadera vocación, en aquel entonces, era la ingeniería, los avatares de la vida me llevaron a estudiar aquello que sí podía financiarme, que era la carrera de Medicina, y en este periplo, tuve la suerte de formarme en un hospital como el de la Santa Creu i Sant Pau, donde recibí las enseñanzas de un gran profesional del laboratorio clínico, el Dr. Vidal Rivas. Una vez acabada la carrera, quedó vacante la plaza del laboratorio de endocrinología del Hospital de San Pablo, a la que me presenté y de la que conseguí la titularidad. En aquella época las determinaciones en hormonas eran prácticamente inexistentes en nuestro país, por lo que decidí marchar a Hamburgo, una capital donde sí existía experiencia en nuevas técni-

cas y procedimientos de laboratorio en el campo de la endocrinología, tales como las gonadotropinas hipofisarias, lo cual me sirvió para empezar a aplicarlas en el laboratorio de San Pablo y plantearme la posibilidad de abrir un laboratorio de análisis privado que cubriera estas necesidades. El paso decisivo vino a partir de la puesta en marcha, en nuestro país, de las mutuas de accidentes de trabajo, en las que se determinaban riesgos laborales, toxicología del mercurio, cadmio, plomo, etc. La necesidad de formarme en estas nuevas áreas de la medicina me enseñó algo que resultó clave: que conocía algo de todas las áreas de los análisis clínicos, pero que no era experto en ninguna de ellas. Venía a ser un fiel reflejo de aquella máxima castellana que reza “aprendiz de todo y oficial de nada”.

Así pues, en el año 1958 decidí poner en marcha el proyecto de Laboratorios Dr. Echevarne cubriendo todas las áreas de la analítica, para lo cual fiché a profesionales de primera línea en campos como la inmunología o la toxicología, entre otros. Esa primera experiencia en el campo de la analítica privada me enseñó que era muy difícil en España mantener económicamente un proyecto como éste.

¿Cuál fue entonces su evolución hasta conseguir crear la actual red de laboratorios en España y Portugal?

Conociendo ya los problemas a los que me enfrentaba, decidí aprender en aquellos países donde los análisis clínicos privados funciona-

ban viento en popa. Así, decidí desplazarme a los Estados Unidos, donde descubrí que existían 27 laboratorios de análisis que funcionaban a todos los niveles. Eso quiere decir que tenían capacidad para recoger muestras, procesarlas y ofrecer en el menor tiempo posible los resultados. Es cierto que algunos de estos laboratorios estaban superespecializados en inmunología, hormonas o hematología, pero todos cumplían con unas normas básicas: eran grandes centros que contaban con especialistas de primer rango.

Aprendido esto, volví a Cataluña, donde pusimos en marcha estas fórmulas en el laboratorio de Barcelona. Los resultados fueron óptimos, lo que nos permitió valorar la posibilidad de abrir las primeras sucursales. El primer paso fue abrir el laboratorio de Mataró, que también funcionó correctamente, y al que siguió otro en Madrid, y así sucesivamente hasta disponer de 44 centros.

¿Apreció entonces la posibilidad de gestionar las determinaciones de clínicas privadas?

Así fue. Mi vocación hospitalaria me llevó a llamar a la puerta de aquellos centros en los que no se disponía de un laboratorio de análisis potente, y ofrecer nuestros servicios. La primera experiencia en este sentido la desarrollamos en la desaparecida Clínica Provenza de Barcelona, para continuar con la Clínica Sagrada Familia, y desembocar en la situación actual, gestionando los análisis clínicos de 14 centros en toda España, entre los que se encuentran clínicas como la Plató o Teknon en Barcelona, o el Sanatorio de Nuestra Señora del Valle en Madrid.

¿Cuál ha sido, en su opinión, la clave de la competitividad de los Laboratorios Dr. Echevarne?

Quiero creer que nuestra competitividad ha radicado en la calidad de los profesionales integrados en la empresa. Cuando un médico nos llama con un problema hematológico, inmunológico o del tipo que sea, sabe que lo gestionará un profesional de primera línea integrado en nuestro *staff*. Considero que esa ha sido la clave de relativo éxito de Laboratorios Echevarne.

Sobre este particular, quiero subrayar un hecho que considero fundamental y que se centra en la poca fe que detento en lo que se ha dado por llamar los "análisis clínicos". Defiendo que bajo esa definición no puede abarcarse toda la sabiduría que encierra el laboratorio. Posiblemente sea esa la razón por la que en los Laboratorios Echevarne hemos

querido ofrecer el máximo nivel de excelencia en cada una de las doctrinas que configuran lo que, en mayúsculas conocemos como el mundo del laboratorio. Y es por ello que nuestra máxima preocupación se ha centrado en incluir en cada delegación de la empresa un elenco de expertos capaces de resolver cualquier problema que se presente, ya sea en el campo de la hematología, toxicología, inmunología, o cualquier otra área del laboratorio.

¿Qué inversiones se han realizado en el extranjero?

Nuestro principal objetivo ha sido cubrir todo el terreno peninsular, y poco a poco extendemos a otros países europeos y suramericanos. En Portugal seguimos presentes, pero la aventura iberoamericana no acabó todo lo bien que hubiéramos deseado.

Nuestro primer paso en Latinoamérica fue instalar un centro en Porto Alegre (Brasil), con vistas a ampliar horizontes a Argentina. Así se hizo, pero el mantenimiento de laboratorios en países tan alejados suponía un esfuerzo personal y empresarial demasiado importante, a lo que se unió la dificultad de encontrar profesionales que se hicieran cargo de los laboratorios, por lo que acabamos aceptando una propuesta de compra por parte de un grupo empresarial norteamericano.

El siguiente paso fue la introducción de Laboratorios del Dr. Echevarne en Argentina, aventura que acabó de forma muy diferente. Abrimos un centro en Buenos Aires, que tuvo que cerrar coincidiendo con la gran crisis económica argentina. Nuestra intención actualmente es mantener los 44 centros, entre laboratorios y clínicas que existen en toda la península, y que gestiona un grupo humano de más de 800 profesionales. Es ahora cuando empezamos a valorar la posibilidad de abrir fronteras hacia otros países de Europa.

¿En qué comunidades autónomas tienen un mayor número de centros?

Las dos autonomías en las que tenemos mayor presencia es en Cataluña, por una cuestión de proximidad, y en Andalucía. Nuestra capacidad para abrir centros, y de pactar acuerdos con clínicas en Andalucía es sorprendente. La empresa no ha realizado grandes campañas de marketing para abrir mercados, casi siempre hemos acudido allí donde se nos llama.

¿Qué porcentaje de conciertos mantienen con las administraciones sanitarias?

Nuestra política es la de presentarnos a los concursos públicos, pero quiero subrayar que,

en los últimos años, este tipo de concursos se está limitando a cuestiones excesivamente economicistas. A pesar de que Laboratorios Echevarne se presenta con un abanico de garantías, de sellos de calidad y respaldado por una fundación que se dedica a la investigación básica, en muchas ocasiones prima más el dinero por prueba realizada que la calidad de la determinación. Por esa razón mantenemos un alto porcentaje de conciertos con la Administración.

¿Cuáles son las principales técnicas y procedimientos novedosos que está introduciendo en este momento Laboratorios Echevarne?

Las principales novedades se están observando en el campo del análisis oncológico. Así, aspectos como la biología molecular del cáncer o las moléculas de adhesión, son aspectos que el centro ha empezado a ofertar. Asimismo hemos iniciado una estrecha línea de colaboración con la industria farmacéutica, con la que realizamos investigación farmacológica en el campo de la farmacocinética, y ahora hemos abierto un frente en la conservación de células madre provenientes del cordón umbilical.

¿Cuáles son las perspectivas de estos bancos de cordón umbilical y cómo se están posicionando en España los Laboratorios Echevarne en esta área absolutamente novedosa?

Son muchas las evidencias que hablan a favor de la conservación de las células madre del cordón umbilical, pero éste es un tema que todavía está en estudio. A pesar de ello, la conservación de células del cordón umbilical no implica los problemas éticos que sí hace la conservación de embriones, por lo que consideramos que el futuro bien puede orientarse hacia este terreno. No cabe duda que a Laboratorios Echevarne nos hubiera gustado crear un banco de cordón umbilical en España, pero la sanidad pública ha puesto todo tipo de trabas, por lo que el proyecto lo hemos desarrollado en el Reino Unido.

Mi deseo hubiera sido cerrar un concierto con la sanidad pública para desarrollar un banco de este estilo en España, pero creo que las reacciones que han surgido a partir de nuestro interés han sido, en muchos casos, desmedidas. Tanto es así que, en este momento, si tuviera el visto bueno de la Administración no creo que quisiéramos desarrollarlo, porque su puesta en marcha podría traer equívocos que no deseamos llevar la firma de Laboratorios Echevarne.

¿Dónde y en qué campos de la investigación está el futuro de Laboratorios Echevarne?

Posiblemente, en la industria farmacéutica y en la biología molecular del cáncer. Nunca me cansaré de repetir que cualquier sector de la industria, y muy en especial la sanidad, no puede funcionar sin la investigación y el desarrollo. En Laboratorios Echevarne lo hemos entendido así, y ésa es una de las razones básicas por las que hemos puesto en marcha la Fundación Echevarne, desde la que fomentamos el desarrollo de trabajos tanto en investigación básica como aplicada. En este sentido, y con una periodicidad de tres años, premiamos la mejor labor de investigación en oncología. A lo largo de su historia, la fundación ha premiado los trabajos de los Dres. Carlos López Otín, María A. Blasco y, en su última edición, hemos premiado, ex aequo, el trabajo de los Dres. Xose Bustelo (Salamanca) y Manuel Serrano (Madrid) por sus trabajos en el proto-oncogén Vav, y los estudios sobre la patogénesis de muchos cánceres y la aportación de un nuevo concepto sobre la resistencia a procesos oncogénicos.

La Fundación Echevarne se creó con la intención de apoyar los proyectos de investigación propios o aquellos llevados a cabo en centros de reconocido prestigio internacional, mediante acuerdos de colaboración, fomenta la investigación en patología molecular a través de ayudas y subvenciones privadas y públicas que permitan seguir avanzando en esta línea, e impulsa el intercambio y la transferencia de conocimientos entre la investigación básica y la clínica mediante la organización, el diseño y el patrocinio de programas de formación y docencia, tales como jornadas científicas, seminarios o cursos.

Otro importante reto que ha abordado recientemente es la puesta en marcha de Red Barcelona Centro Médico. ¿Qué objetivos persigue esta iniciativa?

Un grupo de empresarios y amigos nos dimos cuenta de que, en los foros internacio-

nales, cuando alguien menciona Houston, Cleveland, Montpellier o Pamplona, estas ciudades se asocian a un sentimiento que podemos relacionar con la excelencia médica. En cambio, cuando uno menciona Barcelona, todo lo más que se extrae son comentarios sobre Gaudí, el urbanismo de Cerdá plasmado en la Eixample, las olimpiadas del 1992, el Forum de las Culturas o la reciente capacidad del F. C. Barcelona de ganar la Champions League, pero nada más que eso. Soy de los que cree que Barcelona, por encima de todo eso, ha sido pionera en medicina, tanto en profesionales como en tecnología. Barcelona ha contado con figuras de la medicina como Barraquer, Puigvert, o Pedro Pons, entre muchos otros, y la capacidad de innovación de nuestros centros hospitalarios y clínicas privadas detenta el máximo nivel en cuanto a calidad profesional de sus plantillas, así como en el grado de tecnología punta aplicada.

Este grupo de profesionales y amigos nos hemos cansado de escuchar comentarios como aquel que dice: "Me voy a Houston a tratarme el carcinoma que me han detectado". Pues bien, personalmente a esta persona le podría citar, como mínimo, tres grupos de profesionales que desarrollan sus tareas en Barcelona y que están a la misma altura en conocimientos y tecnología.

Ante esta evidencia, creamos la Red Barcelona Centro Médico, partiendo de una filosofía muy clara, y que se centra en que "trabajo no es equivalente a dinero", sino que es algo más. Ese valor añadido es dar a conocer Barcelona como una ciudad en la que se desarrolla una medicina de calidad, y atraer pacientes de todo el mundo dispuestos a comprobar esa realidad, a la vez que disfrutan de una ciudad cuyos encantos no es preciso que plasmemos en estas líneas, por no realizar un ejercicio de obviedades.

Una simple revisión de las estadísticas nos muestra que, en todo el mundo, existe un importante trasiego de enfermos de un país a otro. Existen empresas que gestionan las listas de espera de clínicas de prestigio en todo el

mundo, y queremos que Barcelona aproveche esta nueva filosofía desde el convencimiento de que ofrecemos un producto de calidad a nivel internacional. Nuestros objetivos se alejan de lo que se ha dado por llamar el *boom* turístico.

¿Qué actuaciones y retos se plantea Fernando Echevarne como presidente de la Red Barcelona Centro Médico?

Tras un lanzamiento de la red en la que nos pudo la ilusión, ahora estamos iniciando una nueva época en la que prima la profesionalización del producto, con la inclusión de la figura del director técnico, con la intención de ofrecer un mayor índice de vitalidad al proyecto. En esta nueva etapa de la red lo más destacable es plantear, muy claramente, que esta iniciativa no quiere, ni debe, desarrollarse al margen de la medicina pública. Creemos que la medicina pública y la privada van de la mano, y cuando una falla, la otra se resiente, por lo que nuestra intención es que exista una retroalimentación efectiva entre ambas, y que cuando la medicina pública tenga problemas de listas de espera en productos intermedios, tales como litotricias o técnicas similares, gire la vista hacia la medicina pública, y que ésta haga lo propio ante campos en los que la medicina pública está perfectamente preparada, tales como el trasplante de órganos. En cualquier caso, ya sea pública o privada, que cuando se hable de la medicina desarrollada en Barcelona, se hable de excelencia.

Para que eso sea posible, intentamos cerrar convenios con las entidades que gestionan el turismo catalán y barcelonés, como las oficinas de Turismo de Cataluña o con la Cámara de Comercio, y que al mismo tiempo que se vende Cataluña al extranjero, se venda igualmente la Red Barcelona Centro Médico, la medicina de alto nivel.