

EMPRESSES



Enric Baulenas, gerent d'Ocular Visió, a la consulta que acaben d'obrir a Barcelona. J. SEMPLODASA

OCULAR VISIÓ

FACTURACIÓ

700.000 €

TREBALLADORS

12

ANY DE FUNDACIÓ

1991

Entre l'ampli ventall de serveis que ofereix Ocular Visió, un dels que ha agafat més pes és el de les operacions de vista cansada, seguit d'una innovadora revisió ocular global amb preu tancat. En l'apartat d'estètic l'augment de mames és la intervenció estrella.

Ocular Visió posa la mirada també en la cirurgia estètica

La clínica oftalmològica del doctor Duarte ha fet una transformació corporativa per convertir-se en una firma de sanitat professionalitzada que ja suma tres centres

ANNA PINTER
BARCELONA

Ocular Visió ha passat en només sis anys de ser una consulta clàssica d'un reconegut metge oftalmòleg a Blanes (Selva) a una firma sanitària professionalitzada i amb aspiracions per atraure pacients internacionals. La metamorfosi es va engegar l'any 2006, quan el doctor Ernesto Duarte després de 20 anys al capdavant de la consulta oftalmològica va considerar que el model era obsolet. Duarte va entendre que havia de centrar el seu dia a dia a l'activitat mèdica, reforçar l'equip mèdic amb doctors de reconeixement i en-

viar a la sala d'operacions el sistema de gestió. En aquest procés, s'hi va incorporar Enric Baulenas, l'actual gerent i també soci d'Ocular Visió, junt amb el doctor Duarte, que es va dedicar a professionalitzar la gestió de la consulta, a incorporar el màrqueting i a més va dissenyar un pla d'expansió. Només un any després d'aquesta operació, Ocular Visió va obrir una segona consulta a Vic (Osona). Aquesta setmana han inaugurat la tercera clínica, a l'avinguda Diagonal de Barcelona. "Totes tenen un model idèntic, a peu de carrer, amb horari comercial i un tracte molt personalitzat", diu el gerent de la

firma. La previsió és continuar obrint-ne en altres ciutats. "Hem rebut una proposta a les Illes Balears que encara estem estudiant. Sigui com sigui, el nostre pla és créixer consolidant el que tenim", diu Baulenas.

Ocular Visió, que es va gestar lluny de la capital catalana, on es concentra la major part de les clíniques privades de Catalunya, va entendre que la proximitat era el seu fort. Així que l'equip de doctors es desplacen un dia a la setmana a les consultes de Vic i un altre a la de Blanes. Tenir un servei mèdic d'aquest perfil, fins aleshores inexistent a Osona, ha estat l'explicació de l'èxit que en

només tres anys han assolit a la clínica.

Les intervencions, però, les fan a dues clíniques de Barcelona (Cima i CEM) a qui subcontracten quiròfans. Baulenas explica que d'aquesta manera, Ocular Visió no ha de destinar recursos a fer grans inversions en maquinària quirúrgica i pot canviar de sala d'operacions en funció de la millor qualitat i tecnologia que els ofereixin. "No som captius de les exigències financeres en inversió tecnològica", diu Baulenas.

En tota aquesta etapa de redefinició, Ocular Visió ha ampliat les seves àrees d'assistència i ha incorporat la cirurgia estètica. Tot i

que sembla allunyat, una operació de vista cansada amb una lli-posucció va ser justament la demanda dels pacients que van animar Ocular Visió a engegar l'any 2009 Estètic Clínic, la marca per als serveis de cirurgia estètica. "Venien a fer-se una intervenció oftalmològica i ens demanaven si els podíem millorar les bosses de sota dels ulls i a partir d'aquí vam decidir anar incrementant els serveis d'aquesta àrea i crear una línia específica", diu Baulenas. A Estètic Clínic van replicar el model d'assistència de l'àrea oftalmològica. L'equip mèdic atén les clíniques pròpies i en cas que es requereixi intervenció quirúrgica ho fan a sales d'operacions externes.

A més d'expansió local, la firma ha començat a fer les primeres passes per captar pacients d'arreu del món. Pel moment ha arribat a un acord amb una companyia catalana dedicada a organitzar paquets de turisme sanitari. Per a Baulenas, el fet d'obrir la consulta a Barcelona ja és una manera d'obrir-se al món.

L'any passat Ocular Visió va facturar 700.000 euros i aspira a arribar als 2 milions en dos anys.



El salmó digital
www.leconomic.cat



SETMANARI D'INFORMACIÓ I ANÀLISI SOBRE L'EMPRESA

LeECONOMIC

L'economia, més a prop