

ENRIC BAULENAS, GERENT DE GMA (GRUP MEDICINA AVANÇADA)

## “He passat de tenir un cap a tenir-ne molts”

Tenia una feina estable dins l'àrea financera d'una gran empresa i un pla de carrera estructurat i en ascensió. Però l'Enric Baulenas va preferir canviar de rumb, llançar-se a la piscina i unir-se al doctor Duarte, amb el qual va fundar Ocular Visió (clínica oftalmològica) l'any 2006. Malgrat la crisi, el projecte va continuar creixent i dos anys després sorgeix Estètic Clínic (la unitat de cirurgia estètica del grup). Les dues àrees estan integrades actualment a GMA.

MERITXELL SORT

### Amb quina filosofia neix la clínica Ocular Visió?

El doctor Duarte, que és un oftalmòleg de prestigi reconegut, em va proposar que ens associéssim i donéssim una forma empresarial a la petita consulta que ell tenia a Blanes. I així ho vam fer. El doctor es dedicava al 100% als pacients, a la part mèdica, i jo m'encarregava de desenvolupar la part de màrqueting, de recursos humans, organització financera, informàtica... En definitiva, vam muntar una empresa pròpia. El primer pas va ser llogar uns baixos al centre de Blanes i obrir amb horari comercial, de botiga. I el més important, vam fer un canvi de filosofia: l'essencial no havia de ser la part interna de l'organització, sinó el pacient. Per tant, totes les decisions les prenem en base a les seves necessitats.

### Aquesta estructura inicial implicava un gran cost, oi?

Exacte. I l'única manera de suportar totes les despeses era continuar creixent. De fet, el nostre pla de negoci inicial ja contemplava obrir una segona clínica. I ho vam fer a Vic, l'any 2007, seguint el mateix model que a Blanes: en una planta baixa, amb un pla de comunicació potent i amb atenció personalitzada al pacient. Al mateix temps, vam incorporar un equip de cinc doctors per a cada subespecialitat. Fins aleshores, el doctor Duarte s'encarregava de tot, però amb el creixement vam haver de derivar.



El doctor Duarte (esquerra), director mèdic de GMA, i Enric Baulenas (dreta), gerent de GMA. / CEDIDA

### Per què van fer el salt al camp de la cirurgia estètica?

Per una necessitat que vam detectar al mercat. Als voltants de l'any 2008, vam veure que alguns dels pacients que havien acudit a les clíniques de Blanes i Vic per corregir els seus problemes amb la vista, sense les ulleres es notaven massa les bosses que hi ha a sota dels ulls. I ens demanaven si els podíem practicar nosaltres aquesta cirurgia facial. Vam considerar-ho i vam analitzar també la demanda de cirurgia de pit i de medicina estètica. En comprovar que era viable, vam crear Estètic Clínic, que segueix el mateix pla de negoci que Ocular Visió. Les dues àrees s'integren sota la denominació GMA.

Primer Blanes, després Vic i aquest 2011 Barcelona...

Si. Des de fa anys vam apostar per Internet, i actualment tenim una de les millors webs del sector ([www.ocularvisio.com](http://www.ocularvisio.com) i [www.esteticclinic.com](http://www.esteticclinic.com)). Gràcies a això, molta gent de fora de Blanes i Vic ens coneixia i tenia interès a assistir a les nostres consultes, però per qüestions geogràfiques no era pràctic. D'altra banda, ens va sorgir l'oportunitat de situar-nos a l'Avinguda Diagonal a un preu raonable. A més, creïem que el nostre *know-how* ja estava prou consolidat com per fer-nos un lloc a Barcelona.

### Com han aconseguit fer-se grans en plena crisi econòmica?

Per diversos factors. En primer lloc, perquè estem estructurats amb uns costos fixos bastant

baixos. Som 10 treballadors en plantilla, i la resta col·laboradors externs. En segon lloc, perquè hem dissenyat unes remuneracions variables que ens han ajudat a adaptar-nos a puntes de demanda o a èpoques més dolentes. I, en tercer lloc, perquè no tenim quiròfons, sinó que fem acords a llarg termini amb clíniques de prestigi, com per exemple CIMA, que ens factura en funció del volum operat. En canvi, invertim en formació del nostre equip, en màrqueting i en maquinària de diagnòstic.

### Com es presenta el futur?

Hem d'anar pas a pas i consolidar bé el que ja tenim. Impartim cursos de formació a professionals i volem convertir-nos en un referent en aquest àmbit. La internacionalització

### EL PERFIL

**Va estudiar:** Administració i Direcció d'Empreses a la Universitat Pompeu Fabra (UPF) i un màster en Business Management a la Universitat de Southern Mississippi (Estats Units).

**Està vinculat amb:** l'AIJEC (Associació Independent de Joves Empresaris de Catalunya), amb la Universitat Pompeu Fabra (desenvolupant temes d'emprenedoria) i amb el FC Barcelona (directiu de la Comissió Esportiva).

també serà fonamental per a nosaltres. Estem immersos en un projecte que té com a objectiu que persones de fora d'Espanya, sobretot del nord d'Àfrica, dels Emirats Àrabs o de Rússia, vinguin a operar-se a Barcelona. Per exemple, a través d'un paquet vacacional que inclogui hotel, viatge i cirurgia. La marca Barcelona ven i ho hem d'aprofitar.

### Quines aptituds caracteritzen el bon empresari?

Sobretot, l'entusiasme i la implicació en el projecte. També necessita una formació global, no només tècnica. Ha de tenir coneixements d'informàtica, de finances, de màrqueting i d'Internet, i ha de saber envoltar-se de bons professionals. Finalment, és essencial una part que, a mesura que van passant els anys, me n'adono que cada vegada adquireix més importància: el *networking*, és a dir, comptar amb una xarxa de contactes que t'ajudi a obrir les primeres portes.

bioàgora

No deixis passar aquesta OPORTUNITAT

25.10.2011 Escola Business Angels

27.10.2011 Fòrum d'Inversió

Biopol'H acull aquests dos esdeveniments en el marc del Bioàgora 2011, a l'Hotel Portafira

[www.biopol.cat](http://www.biopol.cat)