

La pasión: punto de partida de un negocio exitoso

Carmen Sofía Alfonzo A.

Periodista

Dos estudiantes de medicina idearon un curso intensivo de primeros auxilios para particulares. Hoy son los fundadores del Grupo Venemergencia, que presta servicios de medicina integral, emplea a 200 personas y cuenta con más de 700.000 afiliados.

Andrés Simón González Silén y Luis Velázquez Díaz convirtieron su vocación y pasión por la medicina en un exitoso negocio. En 2004, cuando cursaban tercer año en la escuela José María Vargas de la Universidad Central de Venezuela, idearon un curso de primeros auxilios: «Nos dimos cuenta de que los pacientes eran traídos a la emergencia por sus familiares, sin haber recibido ningún tipo de medidas de primeros auxilios, y por lo tanto su posibilidades de sobrevivida o mejora eran menores», señala González, cofundador y director ejecutivo del Grupo Venemergencia.

Diseñaron una formación intensiva, de un día de duración, cuyo enfoque era enseñar una fórmula que permitiera al rescatista, o persona que trasladara al enfermo, seguir un protocolo para determinar si corría riesgo de muerte y cómo estabilizarlo hasta que fuera atendido por profesionales. Esa fue la semilla de lo que hoy es el Grupo Venemergencia, integrado por una organización sin fines de lucro y seis empresas, que emplea a 200 personas y cuenta con más de 700.000 afiliados en el país. «Manejamos de manera integral el sistema de salud primaria con el objetivo de mejorar la calidad de vida con servicios médicos oportunos y de buena calidad. También nos enfocamos en disminuir los elevados costos asociados al tratamiento y manejo de pacientes cuando pueden ser atendidos en su casa o lugar de trabajo».

Las compañías que integran Venemergencia ofrecen atención de emergencias médicas y primeros auxilios, servicios de hospitalización domiciliaria, servicios de laboratorio a domicilio, medicina ocupacional y atención primaria, y telemedicina y salud móvil. La organización sin fines de lucro se dedica a entrenar paramédicos, por intermedio de una asociación con la Universidad Simón Bolívar, y crea brigadas de primeros auxilios médicos en comunidades vulnerables. «Nuestra intención era hacer algo bueno con el

tiempo libre que teníamos. Luego nos dimos cuenta de que en el sector de primeros auxilios y emergencias médicas prehospitatorias, y más general la salud primaria, no existían opciones integrales que lograran cumplir el objetivo de mejorar la calidad de vida de las personas con accidentes».

Según González, hasta ahora no han encontrado en el país empresas que se dediquen de una manera tan

«Nos dimos cuenta de que en el sector de primeros auxilios y emergencias médicas prehospitatorias, y más general la salud primaria, no existían opciones integrales que lograran cumplir el objetivo de mejorar la calidad de vida de las personas con accidentes»

integral a esta actividad como lo hace Venemergencia. La principal diferencia con el resto de las empresas del sector es que al ser él y su socio médicos especializados en sistemas masivos de salud, y dedicados exclusivamente a Venemergencia, tienen una comprensión distinta de las necesidades del mercado, que incluye a pacientes, aseguradoras, empresas y Estado. «Esta visión distinta nos ha hecho diferenciarnos en cada uno de los servicios que prestamos. El ejemplo más claro es el de las motoambulancias, que son conducidas por un paramédico y de acompañante va un médico para realizar las consultas en casa, con lo que se solventa el 85 por ciento de los motivos de consulta, y evita que los pacientes sean trasladados a un centro de atención superior».

Los inicios

González y Velázquez dictaron los primeros cursos de primeros auxilios con un maniquí de reanimación cardiopulmonar que fabricaron con diversos ma-

teriales. Cuando lograron levantar un capital mínimo realizaron una primera inversión de 200 dólares y adquirieron los primeros dos maniqués profesionales: uno de adulto y otro pediátrico.

Desde entonces la estrategia de crecimiento durante los primeros cuatro o cinco años se basó en la reinversión completa de las utilidades. Con el tiempo, González y Velázquez admitieron que los objetivos económicos eran importantes. Se percataron de que alcanzarlos les permitiría mejorar progresivamente la calidad y el alcance de los servicios. Como explica González: «Tuvimos que entender cómo ver las oportunidades de negocio y manejarlo técnicamente. Ejemplo de ello es el MBA que realicé recién graduado de médico, y nuestro retiro en 2009 de la medicina convencional para dedicarnos de lleno a Venemergencia».

Actualmente los fundadores de esta organización de medicina integral recurren a la banca comercial para conseguir financiamiento destinado a proyectos específicos y a la compra de activos. Además, hicieron una asociación estratégica en 2011 con un inversionista venezolano, operador de servicios de valor agregado para el sector de seguros, «que ha tenido excelentes resultados».

Desde que González y Velázquez se dedicaron de lleno al grupo han logrado, aseguran, crecer más de ciento por ciento cada año en facturación y en empleados. Incluso, han levantando el valor de la empresa año tras año. A pesar de que González muestra un balance positivo, después de diez años de haber emprendido su negocio de medicina integral, reconoce que no ha sido fácil: «La desconfianza de los clientes hacia el mercado de proveedores ha llevado a que las condiciones actuales de contratación no sean las ideales para crear una empresa del tamaño y la capacidad que hemos hecho nosotros. Nos ha tomado mucho tiempo y sacrificio crear confianza». ■