

# Clínica da Visão triplica actividade em nove meses



Azul de Barros, director regional de Quercus Portugal, e Leite d'Almeida, director da Clínica da Visão.

A Clínica da Visão implantou um modelo de negócio desenvolvido pela Quantum – Crescimento de Negócios que permitiu um crescimento da sua actividade na ordem dos 300% em nove meses. Criada em 2000 pelo cirurgião oftalmológico Leite d'Almeida, aquela unidade especializada em cirurgia refractiva estabeleceu uma parceria com a empresa consultora Quantum no sentido de implementar uma metodologia que pretende, segundo o seu responsável, Azul de Barros, e "do ponto de vista empresarial, desenvolver a actividade através da forma como o mercado alvo percepciona as vantagens do serviço prestado. O desempenho da Clínica da Visão foi o desenvolvimento de um projecto de liderança na cirurgia refractiva a nível ibérico e, por outro, um trabalho de mobilização juntamente com o parceiro".

A Clínica da Visão visou a criação de uma unidade capaz de efectuar cirurgias refractivas da vista através de tecnologia laser. "A Clínica da

Visão é a única em Portugal a efectuar o tratamento laser recorrendo à técnica Lasik com Wavefront da córnea", explica Leite d'Almeida. Assim, "podemos operar determinados pacientes que teriam de recorrer a clínicas médicas em Barcelona". Entre estes contam-se problemas de "miopia, hipermetropia, astigmatismo e presbiopia".

## Investimento superior a um milhão de euros

O facto de a inovação tecnológica ser essencial para o tratamento de pacientes faz com que seja necessário efectuar investimentos significativos. "O investimento em equipamentos ronda cerca de um milhão de euros. Por outro lado, os equipamentos podem rapidamente tornar-se desadequados, pelo que aos quais se juntam cerca de 50 mil euros por cada actualização de software", referiu o cirurgião.

A aplicação da metodologia estabelecida em parceria com a Quan-

tum permitiu triplicar o número de intervenções cirúrgicas realizadas em nove meses. Segundo as perspetivas dos seus responsáveis, é expectável que esse crescimento possa ascender "entre 500% e 1000% nos próximos 12 a 24 meses".

No entanto, tal metodologia "só é eficaz em empresas que tenham já um bom modelo de negócio e ambição de serem a melhor opção no mercado da zona geográfica em que se inscrevem e possuem os recursos para o fazer", disse Azul de Barros. "A partir daqui introduzimos boas práticas de desenvolvimento", que, segundo Leite d'Almeida, passam pela melhor forma de "fazer passar a mensagem do que aqui fazemos".

Sediada em Braga e com extensões em Mangualde e escritórios no Porto, a Clínica da Visão tem ainda um projecto de expansão que irá, nos próximos tempos, avançar para outras áreas do país, "sobretudo para Sul, possivelmente Lisboa e Algarve", concluiu Leite d'Almeida.