

## EMPRESAS

**Gamesa.** La empresa vasca Gamesa y las japonesas Marubeni Corporation y J-Power han firmado un acuerdo de colaboración estratégica en el sector de la energía eólica. El contrato firmado el pasado martes recoge la colaboración en las instalaciones de 257 MW de aerogeneradores de Gamesa eólica en parques promovidos por dichas empresas japonesas en varios países. Además Marubeni y J-Power configuran una joint venture que adquiere las acciones de una sociedad del grupo Gamesa denominada Sistemas Energéticos Cando S. A. propietaria de los parques eólicos gallegos (con un total de 64,21 MW). La compra de estas acciones ha exigido un desembolso de 74 millones de euros. El acuerdo suscrito permite a Gamesa continuar su avance en el ámbito internacional y, además, dar un nuevo paso en el proceso de venta de parte de sus instalaciones eólicas, operación contemplada en el Plan Estratégico de la compañía.

**Owasy.** La industria Owasy ha lanzado al mercado una familia de terminales, los owa2X, para las comunicaciones máquina a máquina (M<sup>M</sup>); el owa22A para el sector de la automoción y el owa221 para el sector industrial. Con estos nuevos productos Owasy se posiciona como uno de los principales fabricantes en las comunicaciones M<sup>M</sup> que proporciona nuevas soluciones para el mercado GSM. Owasy es una empresa especializada en el diseño, desarrollo, fabricación y venta internacional de terminales wireless avanzados. Constituida en el 2002 con la participación accionarial de sus empleados procedentes de Ericsson cuenta hoy con 35 trabajadores.

**Iberdrola.** La compañía Iberdrola ha recibido 25 cargamentos de gas natural licuado (GNL) desde que inició su actividad gasística en octubre de 2001. El pasado 12 de febrero, Iberdrola recibió su vigésimo quinto cargamento de GNL desde que inició su actividad gasística. El buque metanero Methane Polar entregó 40.000 metros cúbicos de GNL a la compañía en sus instalaciones de Barcelona. Este cargamento procedía de la planta de licuefacción de Bethioua situada en Argelia. Iberdrola prevé recibir más de 50 buques metaneros durante 2003 en las regasificadoras de Barcelona y la recientemente inaugurada Bahía de Bizkaia, terminal en la que participa con un 25% del capital. En esta planta podrán atracar barcos de 140.000 metros cúbicos que son actualmente los más grandes para transportar GNL.

**Aon Gil y Carvajal.** El líder en España en consultorías de riesgo y correduría de seguros gestiona ya en el País Vasco un volumen de primas de 110 millones de euros. Con esta cifra, Aon Gil y Carvajal afianza su posición en la Comunidad Autónoma Vasca como el primer broker y cerró el año 2002 con un crecimiento de negocio del 24% con respecto al año anterior. La multinacional cuenta con oficinas en Bilbao, San Sebastián y Vitoria. A lo largo de 2003, Aon Gil y Carvajal continuará con su estrategia de expansión en el País Vasco que permitirá ofrecer directamente desde todas sus oficinas al resto de servicios que integran la oferta del grupo. Entre estos servicios están el desarrollo de soluciones aseguradoras y financieras para colectivos profesionales, fabricantes, distribuidores y minoristas de bienes de consumo que incluye el mantenimiento de flotas, así como la consultoría de Previsión Social, Salud, Recursos Humanos e Inversiones. Entre los próximos objetivos se incluye búsqueda de soluciones integrales para pymes.

MIKEL SEGOVIA

**BILBAO.-** Es la concepción más tradicional de la medicina. Entendida desde siempre como un servicio fundamental, las visitas médicas a domicilio se han convertido en una imagen cada vez menos presente en nuestros días. El impulso y aparición de los grandes centros hospitalarios han favorecido que ante una urgencia, el teléfono y la ambulancia dejen un poco de lado al *médico a domicilio*. Sin embargo, en algunos casos los servicios de urgencias domiciliarias han resurgido con fuerza en los últimos años. La empresa bilbaina, Unidad Médica de Asistencia Domiciliaria Especializada (UMADE) se ha convertido recientemente en la primera entidad privada de servicios médicos asistenciales a domicilio en obtener la certificación ISO 9000 de la calidad.

En su haber figura no sólo este reconocimiento sino el respaldo de una de las entidades médicas con más peso en Bizkaia, el Igualeatorio Médico Quirúrgico, con quien tiene concertados los servicios de urgencia domiciliaria. Con un campo de actuación que ronda los 185.000 potenciales pacientes, el equipo de médicos de Umade comenzó su andadura en 1986 con el objetivo de actualizar y modernizar el servicio médico a domicilio tradicional. Anualmente Umade realiza alrededor de 9.500 visitas a domicilio, en los que en casi el 70% de los casos los tiempos de respuesta no superan la media hora. El perfil del usuario de este servicio es de una mujer mayor de 65 años, que reside en una población urbana y que tiene problemas de carácter respiratorio.

«Nuestro objetivo era crear un servicio a domicilio novedoso, actualizado y moderno. Las novedades que entonces aportamos fueron muchas, desde un teléfono de contacto sencillo, hasta un sistema que permitía tener localizado a los médicos en todo momento, acortar los tiempos de respuesta y por supuesto un equipo de profesionales con larga experiencia», apunta Luis Alciturri, Director de Umade.

Además de cuidar el trato con los pacientes, Umade procuró dar un paso más en el trato médico domiciliario de los enfermos. Por esta razón, implantó dentro de su procedimiento de atención domiciliaria el historial clínico, de modo que los facultativos que posteriormente pudieran proceder a ampliar o avanzar en el tratamiento de ese paciente tuvieran un primer diagnóstico: «Era uno de los problemas

## Luis Alciturri

### Umade, el médico en casa

Esta empresa bilbaina ha sido la primera compañía dedicada a la atención médica domiciliaria en obtener la certificación ISO 9000



Luis Alciturri muestra un gráfico de las actividades de Umade. / DAVID DE HARO

### Una apuesta profesional

M. S.

Asegura que la medicina siempre ha sido su vocación, «desde niño», a pesar de que en su familia las preferencias profesionales eran las ingenierías o la abogacía. Titulado por la Universidad del País Vasco, Luis Alciturri recuerda que una de las motivaciones por las que impulsó Umade fue la de crear empleo: «Un amigo mío siempre decía que no se puede esperar toda la vida a hacer oposiciones y en aquellos años había que inventarse el puesto de trabajo y así lo hicimos». Reconoce que la visita domiciliaria

«es solitaria» y alejada del bullicio de los hospitales, «aunque engancha». Alciturri considera que este es un modo de recuperar una parte de la historia de la medicina, «porque tiene la parte romántica de la medicina pero a la que se le aplican los protocolos más modernos, y eso es muy bonito». Incluso desde el punto de vista médico, apunta que tiene sus ventajas: «que te reciban en la casa del paciente, que puedas hablar con la familia en el lugar donde vive el paciente, te da muchas claves para poderle diagnosticar bien», asegura.

que veíamos. Muchas veces los pacientes no sabían explicar bien a un segundo médico lo que les había recetado o diagnosticado el médico de urgencia que les visitaba. Lo hacemos por triplicado, uno para la familia, otro para nosotros y el tercero para cuando tengan que acudir al hospital o a otro médico. Eso permite tener un primer diagnóstico fiable al médico que lo va a tratar». Alciturri asegura satisfecho que los médicos de Umade han logrado que el 95% de los pacientes que envían a los hospitales para ser tratados «hayan sido ingresados después de corroborar nuestro diagnóstico previo».

En ese deseo de mejorar el servicio domiciliario, Umade considera muy importante el trato directo con los pacientes y que estos se sientan apoyados en todo momento por el médico: «Por eso son fundamentales las llamadas de teléfono. Desde el momento en que nosotros recibimos la llamada pidiendo nuestra presencia, el médico se pone en contacto con la familia para comentarle cuánto tardará en llegar y para darle los primeros consejos para el paciente. Además, procuramos hacer un seguimiento al día siguiente de la visita».

Umade cuenta con cuatro áreas de actuación; Bilbao, Margen Derecha, Txorierrri y Llodio. Está constituido por un equipo de médicos joven y con experiencia. «En la mayoría de los casos se trata de médicos que han terminado recientemente la residencia y que por tanto tienen la juventud suficiente para soportar el ritmo de este trabajo y además necesitan una actividad complementaria a su trabajo principal y están dispuestos a hacer guardias».

Esta empresa cuenta además con un servicio de emergencias para el Palacio Euskalduna de Bilbao y que establece que de forma permanente, siempre que se realicen actos con más de un millar de participantes, un equipo de médicos permanezca de guardia para dar respuesta inmediata a cualquier problema de carácter médico, fundamentalmente cardiovascular, que se pudiera producir.

Además, Umade es el servicio de atención médica urgente que lleva a cabo el portal de consultas on line [www.tuotromedico.com](http://www.tuotromedico.com): «Es el primer portal de salud de habla hispana, con un millón de visitas al mes. Nosotros nos encargamos del servicio de respuesta a través de un sistema de guardias», apunta Luis Alciturri.

«Ahora cuando hablas de negocios debes pensar muy bien qué decir, no cuánto te costará hacerlo»

## Nuevo Red Empresas

Ahora puedes disfrutar sin cuotas mensuales, de una tarifa plana de 15 cent/min. con un consumo mínimo de 12 €/línea/mes. Además, tienes la posibilidad de contratar una tarifa de 5 cent./min.\* en las llamadas realizadas entre móviles de tu empresa.

\* Por 3 € línea/mes. Establecimiento de llamada 12 cents €. Impuestos indirectos no incluidos.

Infórmate gratis en el 1443 o en [www.airtelvodafone.com](http://www.airtelvodafone.com)

¿Cómo estás?

