

LOS NOMBRES Y LAS COSAS JAVIER PLANAS, GERENTE DE LA CLÍNICA PLANAS

Las cuentas del bisturí

MAR GALTÉS

Barcelona

Javier Planas dirige la clínica que fundó su padre y que es referencia mundial en cirugía estética, pero él no es médico. Como gerente, es el encargado de que fuera de los quirófanos todo funcione como en un hotel. "Esto es como un *relais chateau*. Cuidamos la comida y los detalles: las sábanas son de hilo, hay flores en las habitaciones, y normalmente no huele a clínica", asegura. Javier Planas Ribó es el menor de los tres hijos del doctor Jaime Planas (1915-2004), y trabaja codo con codo junto con su madre Montse Ribó -técnicamente jubilada, en la práctica "implicada al 100%"- en la administración del negocio familiar, mientras sus dos hermanos, Jorge y Gabriel, ambos cirujanos, dirigen el área médica. La segunda generación Planas tomó las riendas de la clínica en el 2001, pero ellos conocen la casa muy bien desde mucho antes: "Vivimos aquí desde que yo tenía cinco años. Conozco mejor este edificio que los de mantenimiento", explica Javier.

Acaba de cumplir los cuarenta, pero dice que "la *depre* ha llegado antes" y por eso justo ahora, por primera vez, se somete en serio a un tratamiento de la clínica. "No tendría ningún inconveniente en operarme", afirma, pero lo que ahora le ocupa es el *antiaging*. Se trata de una metodología para valorar el ritmo de envejecimiento de las personas y hacer que al menos no vaya más rápido que la edad cronológica. "Tenemos un equipo de 15 especialistas, que incluye reumatólogo, nutricionista, ginecólogo, internista, ecógrafo, psicólogo..., para determinar qué causas, más allá de las genéticas, hacen que una persona parezca mayor de lo que es". Al final, ellos también recomiendan cambiar de hábitos y de alimentación. "La medicina y cirugía estética crecen igual que la moda. La competitividad hace que las personas quieran tener un aspecto óptimo", opina Javier Planas. Dirige una plantilla de un centenar de personas además del equipo de 30 médicos, y gestiona un negocio de alrededor de 10 millones de euros.

Javier Planas se formó en EE.UU. desde los diecisiete años: es licenciado en Económicas en la Universidad de Boston y máster en Gestión Hospitalaria por Harvard. "En 1992 decidí volver a Europa y encontré un trabajo en Pa-

rís, en el departamento de marketing de la división cosmética de los laboratorios Pierre Fabre". Estuvo allí dos años, pero "yo tenía claro que quería dedicarme a la gestión hospitalaria privada y trabajar en la empresa familiar". Así que de vuelta a Barcelona, y gracias a la buena relación que unía a las dos familias, Javier Planas entró a trabajar en la Clínica Barraquer. "Fue el mejor máster que se puede hacer para aprender los intrínsecos de una casa, lo que no se enseña a nadie. Me cogieron como si fuera un Barraquer más, durante casi un año vi desde los quirófanos hasta la gerencia. Es algo im-

pagable que no hacen en ningún sitio". En 1996, con 29 años, Javier se sintió preparado para dar el paso a la clínica de su familia.

"Mis primeras funciones tuvieron que ver con la informatización y la creación del departamento de *laser*, cosas que yo había visto en EE.UU.". Pero realmente "mi primer reto fue la ampliación de la clínica", que prácticamente triplicó su superficie. Se construyó un auditorio para 500 personas, que se utiliza en contadas ocasiones al año para los congresos. "La formación era una obsesión del fundador", explica su hijo, y aunque el auditorio "económicamente no era rentable, era un lujo que la clínica podía soportar para seguir haciendo formación, uno de los aspectos que nos dan prestigio".

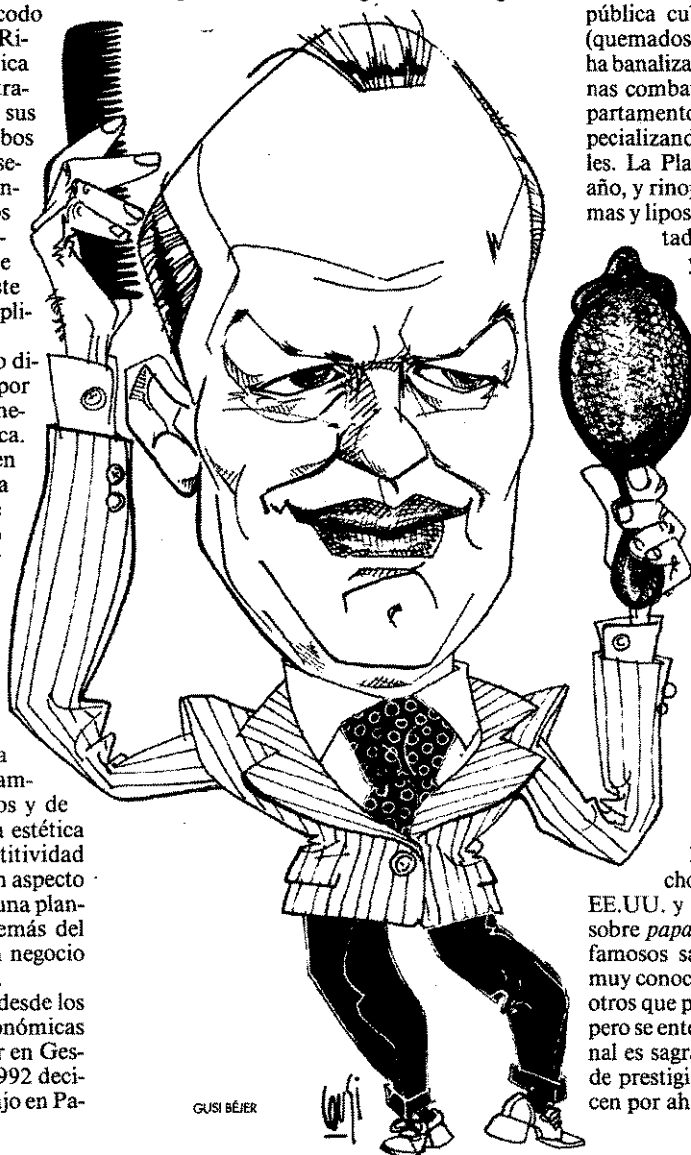
Terminada la ampliación, empezó una nueva etapa para la empresa, la del relevo generacional: "El padre dejó el listón muy alto, pero los hermanos estamos cumpliendo las expectativas, formamos un equipo muy bueno porque cada uno se puede dedicar a lo suyo", dice Planas, que amplió su formación en IESE y Esade.

Es consciente de que desde que la sanidad pública cubre la cirugía plástica reparadora (quemados, malformaciones), "la privada se ha banalizado", algo que ya el doctor Jaime Planas combatió asumiendo la dirección del departamento del hospital del Mar y también especializando mucho a sus propios profesionales. La Planas atiende a 12.000 pacientes al año, y rinoplastias (operaciones de nariz), mamas y liposucciones son las cirugías más solicitadas, junto a los tratamientos de *laser* y bótox. Los hombres no llegan al

Ahora, a los 40 años, se somete por primera vez a un tratamiento de la casa: el 'antiaging' ●●

20%, y la mayoría quiere cirugía capilar. Pero asegura que no se aceptan todas las solicitudes: "Intentamos ser muy éticos. Los médicos no tienen presión por resultados económicos, eso nos viene de la cultura del profesor, quien siempre decía que hay que saber decir que no".

Javier Planas, casado y con dos hijos, de uno y dos años, asegura que de clínicas tan especializadas hay muy pocas en el mundo, "menos de diez". La cirugía estética se ha popularizado y generalizado mucho y España es el tercer mercado, tras EE.UU. y Brasil. Pero aún quedan anécdotas sobre *paparazzi* esperando días en la puerta o famosos saliendo por el garaje. "Hay gente muy conocida que viene y no se entera nadie, y otros que parece que lo hacen muy complicado pero se enteran todos". Aquí el secreto profesional es sagrado: aunque la suya sea una marca de prestigio, "son muy pocos los que reconocen por ahí que se han hecho un *tuning*". ●



GUSI BÉJER