

Mentores no asistenciales.

Frederic Llordachs, el médico emprendedor que soñaba con resolver problemas.



Desde niño Frederic soñaba con ser médico y “resolver problemas”. Vendiendo camisetas para financiarse el viaje a Cancún de fin de carrera comprobó que lo de emprender también era una forma de resolverlos y que además se le daba bastante bien. Viendo que a mediados de los 90 el acceso a una plaza MIR se ponía cuesta arriba hizo un master en dirección de empresas y trabajó como coordinador del “SAMUR” catalán y como director médico en un hospital privado. Hace 10 años dio el salto definitivo y fundó una empresa Doctoralia con 3 socios. Hoy tienen 360 trabajadores y son la plataforma de referencia para poner en contacto a pacientes con médicos privados en 6 países.

¿Recuerdas en qué momento decidiste estudiar medicina?

Desde pequeño me había atraído lo de la bata blanca y la autoridad del médico y su capacidad de resolver problemas de salud solo con su presencia. La verdad es que lo tuve muy claro siempre y eso que me costó mucho conseguir



plaza para Medicina. Al final la conseguí y me licencié en 1994 en la Universitat Rovira i Virgili, en Reus.

Siendo estudiante de medicina ¿a qué te querías dedicar al terminar?

Uno desea lo que conoce, y por lesiones deportivas pasé por quirófano y por traumatología unas cuantas veces. Me veía traumatólogo, aunque en mi casa el tema odontológico tiraba más (era la época de la estomatología como especialidad). Mi hermano ha cumplido y se hizo odontólogo.

Al final no terminaste siendo traumatólogo ¿Qué ocurrió?

En los últimos años de carrera todos recaudamos dinero para el viaje fin de carrera. En ese tiempo mi promoción arrasó y nos fuimos a Cancún por la venta de camisetas, en cuyo proceso de negocio participé. Cuando acabé la carrera, viendo el tema MIR como estaba (el 96 restringieron las plazas de Familia solo a licenciados post 95), busqué otras opciones, y por un compañero me interesó la formación en empresa (algo de lo que adolecemos aún los médicos) y el MBA, vista mi experiencia.

¿Llegaste a ejercer la medicina asistencial?

Durante casi un año trabajé como médico asistencial y luego 8 años como médico coordinador de urgencias en el SEM (el SAMUR catalán). Esa etapa me ha ayudado a tener una visión de la relación médico-paciente muy necesaria.

¿A qué te dedicas actualmente?

Desde hace 10 años soy fundador de Doctoralia, la plataforma líder en España y Latam donde los pacientes encuentran al médico más conveniente a sus intereses y necesidades. También participo en foros que intentan que los médicos entiendan que internet está en el mundo para quedarse y por tanto deben estar preparados para ello.

¿Qué te motivó a fundar una empresa en este campo tan novedoso?

Durante mi etapa como coordinador de urgencias tuve contacto de primera mano con el consejo médico telefónico, que al fin y al cabo es telemedicina. Allí me di cuenta de la dificultad de intentar diagnosticar y tratar pacientes a distancia. Además haber sido director médico de una clínica privada 5 años



también me ha acercado a las necesidades del médico asistencial que a su vez es trabajador autónomo.

De modo que acabé en temas de desarrollo de negocio en internet sanitario por autoformación e interés por el tema. En efecto, al ser un campo nuevo, es complicado tener una visión global. También hay que añadir lo complicado que es hacerse un lugar y tener una visión de conjunto en el negocio de la medicina privada. La posibilidad del autoempleo ha sido algo fruto de la evolución profesional en el campo de los seguros de salud.

¿Cómo es la vida de un emprendedor en el campo de la sanidad en internet?

Mi trabajo es muy variado: asesoro a la patronal sanitaria privada catalana en temas de tendencias y tecnología, participo en foros locales, nacionales e internacionales, doy clases, validamos ideas de nuestros desarrolladores. Los horarios me los pongo yo, y el estrés también.

¿Qué es lo que más te gusta de tu trabajo actual?

Tener la sensación de que trabajamos para el bien de los médicos y los pacientes es muy gratificante. También que nuestro pequeño proyecto de 3 tipos se haya convertido tras la fusión con Docplanner en una empresa multinacional con sedes en 6 países y más de 350 empleados llena de orgullo.

¿Cuáles son las cosas que crees que un médico asistencial típico podría echar de menos si se dedicase como tú al emprendimiento en internet?

Los pacientes y sus problemas. Es muy difícil encontrar un médico asistencial que cuelgue totalmente el fonendo. Todos queremos mantener algo “por si acaso” o simplemente porque nos apetece. Sé de médicos de aseguradora que al prejubilarse han vuelto al ambulatorio. Algo tendrá la medicina asistencial que por mucho que fastidien al médico siempre acaba volviendo.

¿Qué cualidades o habilidades debe tener un médico que quiera ser un emprendedor?



Tener un espíritu curioso más allá de la investigación: Hay que estar abierto a la innovación, poner en duda el statu quo, mirar otros sectores... hablar idiomas, por supuesto inglés. Y si se puede hablar algo del idioma de la tecnología (aunque solo sea para entender de qué va el tema, como pasa con las especialidades que no son la tuya) es una ventaja. También hay que saber que no siempre se gana, y que la mayoría de compañeros están contentos haciendo las cosas como las hacen, así que grandes dosis de flexibilidad mental y tolerancia hacia todo y todos es fundamental.

Si eres médico colegiado en Madrid y crees que el Dr.Frederic Llordachs u otro de nuestros mentores puede orientarte sobre cómo desarrollar tu carrera profesional contacta con el programa de mentorización de la Vocalía de Médicos no Asistenciales enviando tu Curriculum Vitae.