

## Empresas

## NOTICIAS A UN CLIC

Los viajes en Uber se podrán pagar con tarjeta débito y efectivo

Siete de las 15 constructoras más grandes de Europa operan localmente

"La transformación digital inicia y termina con el cliente": Presidente de Claro



Facebook



Twitter



Google +



LinkedIn

Sábado, Julio 30, 2016

## Después de la odontología, Jasban ahora tiene un negocio inmobiliario



Miguel Pardo / LR

**Bogotá\_** Cuando intentaba expandir su negocio de odontologías en Barranquilla, a Jasban se le presentó un problema. Y a raíz de este, se creó una nueva oportunidad de negocio: ingresar al segmento inmobiliario con el arriendo de oficinas.

Lo anterior lo cuenta Jaime Buitrago, presidente de Jasban, quien en ese momento decidió, con su esposa, cofundadora de la compañía, arrendar las oficinas que tenían en Barranquilla y la rentabilidad que obtuvieron los motivó a incursionar en la construcción y arrendamiento de ese tipo de locales. Así se creó Lebumas Inmobiliaria. LR dialogó con Buitrago sobre esta línea de negocio y el rendimiento de las clínicas odontológicas.

### ¿Cómo le fue a Jasban en términos de ventas en 2015 y cómo esperan cerrar 2016?

El año pasado tuvimos un buen año en términos de ventas. No nos gusta dar las cifras al detalle, pero sí puedo decir que queremos crecer 15% en 2016, eso es fundamental para nosotros. Para llegar a esta meta, invertimos \$1.200 millones recientemente en máquinas odontológicas. Además, hace unos cuatro meses tenemos en funcionamiento una sede de 650 metros cuadrados en la 106 con Autopista, donde adecuamos y creamos un sitio más moderno donde están separados los consultorios y el área quirúrgica.

### ¿Cuántos pacientes atienden mensualmente?

Recibimos mensualmente un promedio de 700 pacientes en cada una de nuestras cuatro sedes en Bogotá. Son pacientes de estratos 3,4 y 5, con buenas condiciones económicas, porque desafortunadamente en el país los costos son altos y las EPS no los cubren. Tienen entre 35 y 55 años y buscan tener mejor presentación.

Además, nos ha ocurrido algo curioso con la devaluación del peso. Tenemos ya entre 10% y 15% de nuestros pacientes que vienen del exterior. Es positivo para nosotros cuando sube el dólar porque atrae muchísimas personas del exterior. Ese crecimiento de 30% que tuvo el dólar significa que nuestros clientes internacionales pueden invertir 30% más en tratamientos. Además nos ha ayudado que Colombia se haya posicionado como un destino con buenos servicios odontológicos y económicos.

### ¿Han pensando en algún momento dar el salto con Jasban a otras ciudades?

Sí, de hecho nosotros queríamos crecer en Barranquilla pero no nos funcionó, nos tocó cerrar y realizamos todo el arrendamiento del lugar. Allí nació la idea de la construcción, porque nos daba mayor rentabilidad la parte de arriendos. Nos metimos en el negocio de la construcción con Lebumas Inmobiliaria hace unos seis años.

La creamos porque buscábamos que los activos quedaran fijos y que produjeran. Actualmente, realizamos construcción y arrendamientos para uso de oficinas, en leasing Bancolombia se realizaron las construcciones, y gran parte se tiene en arrendamiento. Ya vamos en los 20.000 metros cuadrados construidos.

### ¿Cuál es el balance de estos últimos 26 años desde la creación de Jasban?

Desde que decidimos darle vida a este proyecto con mi esposa, la aceptación por parte de los pacientes ha sido positiva por lo que vemos que salen contentos y ese es nuestro principal éxito, ya sea para tratamientos preventivos, correctivos o de estética. Hemos logrado armar un buen grupo de profesionales de la salud oral. Podemos tener las mejores máquinas y equipos, pero sin ellos no estaríamos donde estamos hoy en día. Además, desde el inicio

### ¿Cuál es el balance de estos últimos 26 años desde la creación de Jasban?

Desde que decidimos darle vida a este proyecto con mi esposa, la aceptación por parte de los pacientes ha sido positiva por lo que vemos que salen contentos y ese es nuestro principal éxito, ya sea para tratamientos preventivos, correctivos o de estética. Hemos logrado armar un buen grupo de profesionales de la salud oral. Podemos tener las mejores máquinas y equipos, pero sin ellos no estaríamos donde estamos hoy en día. Además, desde el inicio hemos trabajado de la mano con estudiantes de posgrado de odontología de la Universidad Javeriana.

### La opinión

**Raúl Ávila**

*Experto en industria de la Universidad Nacional*

"La innovación, el posicionamiento de marca y el turismo de salud han permitido que Jasban tenga dinamismo y productividad".