

El món on es mou Ramon Martín és dels més especialitzats i canviants que hi ha, la qual cosa l'obliga a estar a l'aguait durant tot l'any. De fet, si haguéssim de deduir la seva professió tenint en compte els estudis que va cursar, professorat mercantil i econòmiques, ens hauria costat força d'endevinar que des de 1969 es dedica a la premsa mèdica especialitzada. La seva immersió en aquest sector "va coincidir amb l'etapa d'estudiant i esportista, ja que jugava al futbol amb l'equip juvenil del Barça. En aquell moment vaig començar a treballar a les oficines del Col·legi de Metges i així em vaig anar vinculant poc a poc amb tot el que envolta l'univers mèdic. A les oficines hi vaig ser durant cinc anys fins que una editorial especialitzada del ram em va contractar. Aquestes dues feines van ser molt importants pel que fa a l'experiència, em van aportar una formació importantíssima per arribar a conèixer força bé tot aquell món on m'havia anat ficant, el de la medicina i el de les editorials."

El camp de les publicacions pel que fa a l'àmbit de la medicina "és un món a part, les editorials mèdiques es financen a base de la publicitat, és a dir que els ingressos vénen dels laboratoris farmacèutics que s'anuncien en aquests mitjans." En Ramon es va anar ficant en aquest terreny tan complex i hi va trobar el seu lloc: "Sobretot em vaig dedicar a tot allò que envoltava el camp comercial i, al cap d'uns anys vaig veure que hi havia uns forats força importants que no es podien deixar escapar, ho vaig proposar a l'editorial on treballava però s'ho van pensar massa i vaig decidir llançar-me pel meu compte. Amb 28 anys vaig engegar una editorial a partir de l'experiència i els coneixements que havia adquirit i vaig posar en marxa tota una sèrie de publicacions la base econòmica de les quals era publicitat de tots aquells laboratoris que estiguessin interessats a anunciar-se en les nostres pàgines. Ja des del començament ens vam dirigir als especialistes i distribuïem els exemplars corresponents a les branques mèdiques."

Amb el temps, en Ramon va voler ampliar la seva oferta i "al cap de tres o quatre anys vaig anar coneixent millor el mercat i em vaig decidir a iniciar una altra línia que anés més enllà dels productes farmacèutics. En aquell moment aquí no hi havia quasi res, no hi havia una informació suficient de cara al camp instrumental i vaig començar a treballar per donar-la a conèixer, volia fer una publicació que fos útil i que inclogués tots els instruments i aparells que necessitava un metge, no només allò que podia receptar. En aquest vessant vam ser els pioners. El 1973 vaig treure la primera guia Puntex de material, i avui en dia en faig més de trenta, totes diferents segons l'especialitat on van adreçades. Així és com els metges tenen tota l'oferta del sector a més d'una informació que els és de molta utilitat ja que els participa de congressos, associacions, col·legis, etc."

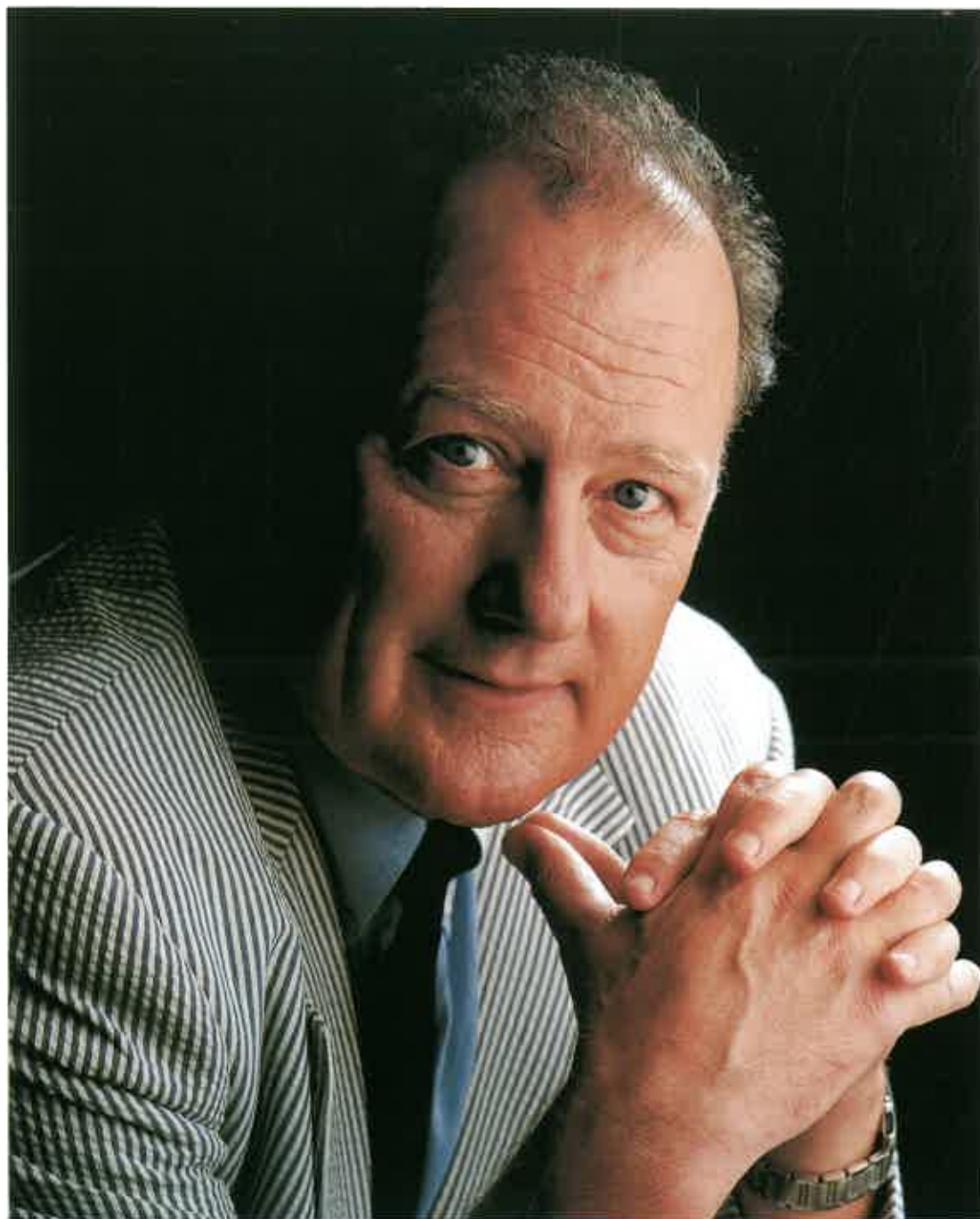
No cal dir, doncs, que el producte més important que generen són les guies, unes publicacions que els fan estar pendents de totes les novetats i els permet conèixer molt bé el mercat a la vegada que els obliga a tenir al dia una base de dades per seguir en tot moment l'oferta i la demanda. "Hem procurat fer unes guies gratuïtes per als metges, pagades pels proveïdors de cada especialitat, centrant-nos en la gestió i els aparells d'acord amb cada branca mèdica i amb això hem anat veient que es-

tem fent una publicació que ens dona avantatge perquè ens permet establir contactes amb el sector durant tot l'any a la vegada que marca la diferència amb les altres publicacions mèdiques." De tota manera, però, les guies no són l'únic que editen. També fan revistes i organitzen exposicions professionals: "Pel que fa a les revistes, a excepció d'una que és de gran difusió i la financen els laboratoris, funcionen a base de subscripcions. Hem procurat oferir un subproducte d'una gran qualitat i ho estem aconseguint. D'altra banda també col·laborem amb l'organització de congressos, fòrums de debat, jornades, etc. emparats per les exposicions que muntem."

Per donar a conèixer el que fan "utilitzem el paper, el CD-Rom i com a tercer suport hem començat a treballar amb Internet. Aquí també s'hi pot trobar tota la informació." El mètode de treball que han tingut a Puntex des dels inicis es basteix a partir de bases de dades: "Vam ser dels primers a posar-les en marxa. En un principi vam començar a fer-les amb fitxes fins que vam poder informatitzar-les. Les bases de dades només s'alimenten de la informació que ens donen les empreses especialitzades, i és important saber-hi arribar i estar-los a sobre perquè et facilitin els canvis que han anat introduint darrerament. Per això cal assegurar-se amb els responsables i així poder aconseguir l'actualització de les dades de l'any anterior. Normalment parlem amb cada empresa un cop l'any per poder posar al dia la informació que haurem de publicar. No hi ha cap indústria que no tingui canvis d'un any per l'altre i hem d'aconseguir que ens els facin saber. Aquesta és la nostra tasca."

El món de les editorials també ha tingut els seus moments delicats, "durant la dècada dels setanta hi va haver molt moviment estranger però en el camp de les publicacions no ho vam notar. No va ser fins al 1986 que es va començar a fer evident l'interès per part de les multinacionals de comprar editorials. Pel que fa a nosaltres, hi va haver un moment que teníem sis pretendents darrere de Puntex. Els vaig anar eliminant fins que vaig decidir de vendre-la a un grup holandès amb el qual havia arribat a un acord. Em quedava lligat a ells durant tres anys al cent per cent però ens vam entendre tan bé que vaig continuar fins que van decidir revendre l'empresa quan havien aconseguit situar-se a Espanya, per tornar a dedicar-se exclusivament a les publicacions jurídiques que era el sector al qual s'havien dedicat tradicionalment. Aleshores vam tornar a arribar a un acord i la vaig comprar amb el recolzament dels meus fills per transformar-la en una empresa familiar i ampliar-la. Tinc quatre fills, Albert, Yolanda, Elisabet i Ramon, i tots hi treballen, són l'ànima de l'empresa. Ja des que la vam recomprar vam decidir organitzar-la en àrees de negoci prescindint del plantejament clàssic que l'havia regit fins llavors."

Finalment, en Ramon vol recordar aquells que l'han ajudat a tirar endavant el seu projecte: "He tingut molta sort de la plantilla que m'ha envoltat, de les persones que m'han recolzat. Treballo amb gent que està amb mi des de fa molts anys i crec que aquesta és la base: construir un bon equip amb el qual saps que pots comptar. Tampoc no puc oblidar un parell de coses que el meu pare va intentar ficar-me al cap, el respecte vers tothom per poder ser respectat i saber aplicar el sentit comú."



**“La base de l’èxit recau  
en construir un bon  
equip amb el qual saps  
que pots comptar”**

**Ramon Martín Mateo** - Barcelona (Barcelonès)