

Clinicalar: Ultrasonido Medison en Venezuela desde hace 22 años, ampliando sus operaciones a la Argentina desde 2008

Entrevista a Carlo Rostirolla

Por María Alejandra Gómez Mendoza

Clinicalar es una empresa, dedicada a la comercialización de equipos de radiodiagnóstico, que surgió en Venezuela hace 24 años; actualmente esta iniciativa ha crecido expandiendo sus horizontes al mercado argentino, siendo el distribuidor exclusivo de la firma MEDISON en este país. Carlo Rostirolla, fundador de Clinicalar, en diálogo con Revista Diagnóstico comentó la proyección de esta estrategia comercial de Venezuela a Argentina.

¿Cuál la situación del radiodiagnóstico en Venezuela?

Muestra un panorama complejo, en épocas anteriores la reglamentación era casi nula para la venta de equipos de radiodiagnóstico en el país, pero ahora se demora mucho en importar equipos de RX debido a que hay que obtener el permiso del Ministerio de Sanidad y del Ministerio de Minas y Energía.

Además, para la obtención por parte de los clientes del permiso de uso de equipamiento de RX, se exige el cumplimiento de una minuciosa legislación, que está dificultando la venta de este tipo de equipos. Lo anterior, sumado a la regulación extra que hay que cumplir cuando se desea adquirir alguna pieza de reposición por estos equipos, que no son de producción nacional en Venezuela, termina de pintar el complejo panorama.

¿Cómo es la situación actual de la empresa en Venezuela?

Clinicalar provee todo lo necesario para el correcto funcionamiento de un consultorio de ginecología, es decir que equipamos un consultorio completo con todo lo que el profesional, cubriendo el 50% del mercado venezolano en esta rama de la medicina.

¿Qué beneficios presenta la empresa para ser tan competente en el mercado?

En Venezuela implementamos algo novedoso: somos la única empresa que cuenta con escuelas de ultrasonido. Se trata de instituciones totalmente equipadas con productos Medison por las que pasan más de 2.000 médicos al año. En Venezuela no ha una gran oferta universitaria para formarse en ultrasonido por lo que aquellos facultativos que desean especializarse lo hacen en nuestras escuelas. Actualmente contamos con 7 lugares de enseñanza, todos ellos dotados de equipos Medison.

¿A nivel del precio de las maquinarias, cómo manejan la competitividad?

A nosotros no nos gusta competir solo con el precio, éste es sólo un punto del servicio que brindamos, pero no el

principal. Se ofrece un abanico de servicios que cuenta con calidad, confiabilidad, financiamiento de 36 meses y una tasa de interés coherente con el mercado. El producto que ofrecemos es reconocido por su buena calidad en todo el mundo, Clinicalar no compite en precio, compite en servicio.

¿Cómo es su relación con el mercado Argentino?

Medison conociendo el buen trabajo que venimos haciendo desde hace 22 años en Venezuela, nos invitó a ocuparnos también del mercado de Argentina.

No vemos porqué no hemos de lograr en Argentina los mismos buenos resultados que venimos obteniendo en Venezuela.

Como lo mencioné antes, la educación es un punto clave para que Medison sea reconocida. Esto es muy importante puesto que es un modelo que deseamos aplicar ahora también en Argentina: apostarle a la educación continua. Esto no es mas que otra manera de cumplir con una labor social y al mismo tiempo darse a conocer.

Describanos el equipo que está introduciendo al mercado argentino

Medison introdujo el ecógrafo 3D y 4D al mercado mundial del ultrasonido. Nosotros lo consideramos como un producto de tecnología de punta accesible en costos tanto para las grandes clínicas como para los médicos en sus consultorios particulares.

En estos momentos estamos lanzando en Argentina un nuevo modelo, el U5. Lo que hizo Medison con este nuevo equipo fue tomar la tecnología de un sistema rodante 4D y hacerlo portátil con una relación precio-calidad-prestaciones insuperable.