



Carestream Health en México

Primera parte

El año 2007 fue marcado por la consolidación de la marca Carestream Health en la competitiva área de la salud. En esta primera parte de la charla, se analizan las diferentes aristas de tal proceso en el mercado Mexicano.

¿En qué momento se encuentra la empresa en el marco del crecimiento tecnológico en el campo del equipamiento médico y a partir del proceso de consolidación de la nueva marca?

Estamos en un momento de estabilización debido al cambio o independencia de nuestras operaciones de Kodak Company. Es en un proceso muy alto de posicionamiento de toda nuestra solución Carestream digital, lo cual lo ha tornado muy interesante como experiencia. En México, la adaptación de las tecnologías digitales, fundamentalmente de PACS y RIS, han comenzado hace unos tres años. Por una lado, como todas las nuevas tecnologías, toman un tiempo en ser acogidas por nuestros clientes y, justamente, en ese momento nos encontramos actualmente.

Hemos logrado posicionar a Carestream en México como el líder de las opciones y soluciones PACS-RIS para el país, con soluciones funcionales implementadas en los principales hospitales y centros del sector del gobierno, como es, en este caso, el Instituto Nacional de Ciencias Médicas y Nutrición Salvador Zubirán, el instituto de enseñanza más importante del país. Cuenta ya con una solución PACS Y RIS y lo estamos complementando ya con una solución general de administración. Esto también sucede con otros importantes institutos, lo que demuestra que nos encontramos en pleno despegue en el sector.

De igual manera también logramos un magnifico posicionamiento en los principales hospitales, también de enseñanza, como son el Centro Médico ABC y el Hospital San José Tec de Monterrey, una de las instituciones de educación más importantes del país y de Latinoamérica. En estos lugares contamos con soluciones de PACS y RIS totalmente funcionales.

Y, finalmente, en el otro segmento en el que participamos es el de gabinetes o centros de imágenes, con Laboratorios Médicos del Chopo, el grupo de gabinetes más grande de México con más de cien centros entre los cuales contamos con varios totalmente digitalizados y con soluciones web.

Por tanto, esta situación nos encontró en una etapa de magnifico posicionamiento como Kodak y, al momento de independizarnos, nos encuentra estables por el cambio pero en un periodo top de venta y demostración de soluciones digitales.

Justamente, este proceso se lleva adelante con el objetivo de continuar posicionando la marca como una empresa que provee soluciones digitales para



el sector médico. Logramos mantener y optimizar la experiencia que nos dieron más de cien años de ser una empresa Kodak con la agilidad y el cambio que requiere una empresa digital.

Hemos logrado posicionar a Carestream en México como el líder de las opciones y soluciones PACS-RIS para el país

En el número anterior de Revista Diagnóstico, dialogamos con el Presidente de HL7 México respecto de la instalación de la norma en el país, ¿cómo se incorpora la norma desde Carestream Health?

Antes Kodak y ahora Carestream se han preocupado por cumplir todo lo que concierne a estándares. Desde que surgió el DICOM para el manejo de imágenes y hasta el HL7, se adoptaron todas las medidas de seguridad que existen para el tratamiento de la información médica. Todas nuestras soluciones, tanto las administrativas como las de imagen, cumplen con los requerimientos. Si bien, en nuestros países, en nuestra región, apenas se está empezando a regular la normatividad, para nuestros clientes es muy importante contar con el respaldo de una empresa constituida mundialmente y que va a estar siempre al frente de todas esas exigencias cada vez que sean requeridas.

Segunda Parte

Carestream sigue su camino pujante en base a proyectos y el afianzamiento de una política de soluciones integrales para el profesional y el centro médico. Estas incluyen, principalmente, la optimización de equipos y procesos.

¿Cuáles son los proyectos de la empresa para el inminente 2008?

Estamos posibilitando desarrollos dentro del segmento de captura de rayos x digital. Haremos en breve el lanzamiento de una solución digital directa que es un equipo que conocemos como el D.R. modelo 3000. En materia de tecnología, es el siguiente paso para algunas construcciones de hospitales nuevos que ya no quieren tener salas de rayos X con tecnología convencional o análoga y pasen a un sistema de radiología directa sin la necesidad de una radiografía computada, que es la que nos permite la conversión de la tecnología análoga a digital. Estamos a la espera de recibir los permisos locales para iniciar su comercialización. Sabemos que será exitoso dado que es una tecnología aprobada en el resto del mundo.

A fines de enero de 2008 se realizará el nuevo encuentro de la Sociedad Mexicana de Radiología e Imagen, ¿cómo es la presencia de Carestream Health en el mismo y que presentará?

Todos los años estamos presentes y, esta vez, nos enfocaremos en el lanzamiento de las nuevas versiones de nuestras soluciones de PACS y RIS, y en Integrated Management System (IMS), que es la integración total de estas soluciones. Sin embargo, en los últimos tres años hemos dado un enfoque administrativo a nuestra presencia en el congreso, en adición a la presentación de equipos y productos habituales. De tal manera que, en forma paralela y en conjunto con la Sociedad Mexicana de Radiología e Imagen (SMRI), realizaremos el cuarto curso de administración para radiología y que tiene como objetivo tratar de complementar la tecnología per se con los propios procesos. Expresar cómo poder colaborar y cómo poder ayudar a nuestros clientes a mejorar los flujos de trabajo que poseen y que tienen que adaptar a las nuevas tecnologías; en síntesis: cómo hacerlos más eficientes. La idea, el objetivo, es lograr mejoras significativas en los flujos de trabajo, aún cuando no se implementen de lleno nuestras tecnologías. Si adquirimos nuevas tecnologías y no analizamos los flujos de trabajo y lo adecuamos de tal manera de obtener el máximo rendimiento de esas mismas tecnologías, lo único que estamos logrando es ser más costosos y más ineficientes. Como parte de la visión de Carestream, está el colaborar con nuestros clientes para que, a futuro, los costos del cuidado de la salud puedan disminuirse. Este próximo año será muy interesante ya que nos estaremos adentrando en temas más profundos de administración como de nuevas tecnologías, puesto que ya tenemos más

soluciones implementadas.

Como parte de la visión de Carestream, está el colaborar con nuestros clientes para que, a futuro, los costos del cuidado de la salud puedan disminuirse

En consonancia con lo expresado recién, ¿cómo se sintetiza la relación de Carestream Health con el profesional médico?

Es muy importante llevar esa relación a que el médico pueda obtener los mejores beneficios de los profesionales que conocen y desarrollan soluciones para la administración y el manejo de imágenes. Tratamos de hacerlo con eventos como este al que hacíamos referencia, aún sin contar con la adquisición de nuestras soluciones por parte de muchos de los asistentes.

También tratamos de llevar a cabo dos o tres eventos al año fuera de la ciudad de México; eventos que nombramos Roadshows y que realizamos en las ciudades de segunda importancia desde el punto de vista poblacional, de manera de acercar nuestras soluciones al profesional médico. El enfoque sigue siendo, no la demostración de equipo, sino la demostración de soluciones generales, sobre todo para aquellos profesionales que han tenido posibilidad de realizar cambios en sus procesos.

Finalmente, tratamos de estar siempre cerca de los profesionales médicos a lo largo de todos los congresos que hay en el país, porque las necesidades y las expectativas que estos profesionales tienen de parte de nuestro entorno son muy altas y es importante siempre escuchar cuales son esas demandas y poder responder a ellas.

Hay un esfuerzo institucional y corporativo muy fuerte ya que existe un proceso en Carestream, y existía en Kodak, donde médicos de distintas partes del mundo participan en forma directa con las personas de investigación y desarrollo a nivel mundial y ven, justamente, la revisión de esas necesidades a que hacíamos referencia. Estos son, ciertamente, los procesos formales con los que contamos para afianzar cada día la relación.

El enfoque sigue siendo, no la demostración de equipo, sino la demostración de soluciones generales, sobre todo para aquellos profesionales que han tenido posibilidad de realizar cambios en sus procesos
