

Cuando el objetivo es el cuidado de la salud

Pablo Manzotti

Durante el último congreso de SOLACI (Sociedad Latino-americana de Cardiología Intervencionista), Revista Diagnóstico dialogó con el Ing. Fernando González, gerente de operaciones de GEMED srl y el Ing. Paulo Banevicious especializado en Cardiología Intervencionista en Brasil. En la charla, los profesionales se refirieron a los diferentes aspectos del desarrollo de GE Healthcare, tanto desde el punto de vista conceptual en el marco del cuidado de la salud, como de su llegada directa al mercado Latinoamericano. Podemos comenzar dialogando acerca de la estructura de GE Healthcare y de su posición en los negocios totales de la compañía. En GE Healthcare hay varias subdivisiones dentro del área del cuidado de la salud. Antes, el origen eran los equipos médicos, lo que se llamó medical systems. Actualmente eso quedó muy chico y hoy existen múltiples divisiones que atañen al cuidado de la salud en general. En este marco, GE Healthcare factura el 10 por ciento de la totalidad de los negocios anuales de GE company. Y además, cabe señalar, que Healthcare le otorga a GE la imagen más cercana a la gente, precisamente a partir de su orientación al cuidado de la salud. Es como una perla muy importante en el conglomerado de negocios de la compañía. De hecho, el CEO de la compañía, el actual presidente de GE a nivel global es Jeffrey R. Immelt, anteriormente fue presidente de GE Healthcare. ¿Cuáles son, entonces, las actuales divisiones de GE Healthcare? Son tres: Clinical Systems, D.I. (Diagnostic Imaging) y Life Sciences (Biosciences). En Clinical Systems se encuentra Ultrasonido, Densitometría y Devices (monitores, electrocardiógrafos, etc). ¿Cuál es la situación actual de GE Healthcare en Latinoamérica? Es muy fuerte, con presencia directa en Argentina, en Chile, en Brasil, en México, en Puerto Rico, y con cobertura indirecta en algunos otros países de la región. GE Healthcare está presente, definitivamente, en la totalidad de América Latina. ¿Cuál es el producto estrella, con el que, podríamos decir, hace punta GE Healthcare actualmente? Es muy difícil elegir un producto. Quizá es bueno señalar el approach logrado con la adquisición de Amersham (actual subdivisión de Life Sciences). Con ello se ha lanzado un mensaje del tratamiento preventivo y predictivo, lo que se conoce como early health. Esto se logra utilizando marcadores que reconocen un posible daño genético. Es un cambio de concepto que implica atacar a la enfermedad antes de su manifestación en un síntoma. El resultado es un tratamiento más preciso, efectivo y de menor costo, tanto par el usuario como para un programa de salud pública. La visión de GE Healthcare va más allá de un equipo en particular, como se puede ver, claramente, al rearmar una división que era de venta de equipos médicos a un espectro más amplio que es el del cuidado de la salud. La adquisición de Amersham, una compañía que participó activamente en el estudio del genoma humano, supuso el afianzamiento del área de Life Sciences y su proyección como proveedora de reactivos y máquinas para la industria farmacéutica, con desarrollo en los procesos de investigación e invención de drogas. Esto demuestra la idea de búsqueda de soluciones previas. También, con la adquisición de Amersham, GE Healthcare incorpora conocimiento en lo que refiere a radiotrazadores para la detección de enfermedades a través del PET, que impulsó una de las áreas de mayor desarrollo en equipamiento a partir del concepto PET CT. Una de las aplicaciones más conocidas de esta tecnología es la detección del cáncer en su fase temprana. Actualmente se está investigando con nuevos radiotrazadores que mezclan radioisótopos con otras moléculas a fin de llegar a diferentes partes del organismo y detectar diferentes patologías. El último anuncio de GE Healthcare fue la adquisición de la división In Vitro de Abbot, que implica otro tipo de equipamiento para proveer a hospitales. Sin duda, en cada una de las modalidades que GE Healthcare participa en el mercado, en angiografía, en tomografía computada, en resonancia magnética, en molecular imaging o P.A.C.S., posee un producto estrella y tecnología de punta. ¿Cómo es la llegada de esta tecnología de punta al mercado en general? Hay un caso emblemático para resaltar que es el de equipos de hemodinamia que por sesenta años tuvieron la misma tecnología. Una de las aplicaciones clínicas más importantes de estos aparatos es para la cardiología intervencionista. GE Healthcare fue la primera compañía en el mundo, en el año 2000, que introdujo la tecnología Flat Panel en esos equipos, dando un importante salto cualitativo. Todavía, aún cuando pasaron siete años,

hay muchos centros de referencia en Latinoamérica que no tienen la posibilidad de disponer de esta tecnología. Recién ahora se está empezando a tratar de acceder a estos aparatos revolucionarios. Esto es un buen reflejo de reacción del mercado, que aprovecha el positivo momento económico de la región. La aplicación más complicada para estudios de angiografía en todo el cuerpo, es la coronaria. La primer fase para detectar la enfermedad coronaria es la tecnología multicorte o volumétrica. Actualmente, este tipo de estudios, salvo contados casos, no es cubierto por la gran mayoría de las obras sociales o medicinas prepagas en Latinoamérica, ya que es tecnología muy nueva e incipiente. Es lógico pensar que pronto se revertirá esta situación. Por otro lado, esa primera aplicación, utiliza bastante dosis de radiación. Entonces, la radiación pasa por la tomografía, por el diagnóstico en la angiografía y la angioplastia. Por eso es importante reducir las dosis de exposición a partir de la nueva tecnología, con los paneles digitales y los nuevos tomógrafos. GE Healthcare presentó en el último congreso SOLACI (Sociedad Latino-americana de Cardiología Intervencionista) en Buenos Aires, la segunda versión del equipo Light Speed VCT (Light Speed VCT XT) que es el primer equipo del mercado que permite reducir dosis hasta un 20 por ciento del nivel que se aplicaba típicamente. A partir de la tecnología Flat Panel, sucede lo mismo con los nuevos equipos de hemodinamia, que logran bajar las dosis de radiación hasta un 50 por ciento (los equipos de la serie INNOVA). ¿Cómo se refleja la relación entre la empresa y el profesional médico en la aplicación de estos equipos para su trabajo cotidiano? La llegada al cliente final es en múltiples capas. La diversificación de GE Healthcare es tan amplia que tienen negocios y profesionales a alcanzar muy diferentes. No es lo mismo llegar al médico de terapia intensiva, que al radiólogo o cardiólogo. Básicamente, la llegada final es un fin comercial, con diferente grado de conocimiento en estos equipos. Una vez cerrada la parte comercial, llega la implementación del proyecto a partir de la instalación de los equipos en primera instancia, para pasar al trabajo de los especialistas de aplicaciones que enseñan el uso y optimización de los aparatos tanto al técnico como al profesional médico, según corresponda. Finalmente, existe una nueva capa de asistencia conformada por gente de GE Healthcare que da soporte a los centros médicos más sofisticados. ¿Qué proyección hacen para los próximos años en Latinoamérica? De un importante crecimiento. El momento económico es muy favorable, luego de un momento muy duro donde hubo un grado alto de obsolescencia de la tecnología. Actualmente se está dando un proceso general de renovación de equipos, con costos bastante más bajos y hay una fuerte iniciativa de adaptarse a la realidad del mercado para acompañar este camino de reestructuración tecnológica en la región.