

## **Carestream: el panorama para México 2012**

### **Bárbara Domb**

Finalizando el mes de Noviembre se celebró en Chicago la 97ª reunión anual de la RSNA (Radiological Society of North America). Revista Diagnostics fue al encuentro y dialogó con Edna Castro, quien está a

a cargo de la Dirección de Ventas de Carestream en México. Uno de los propósitos de Carestream en el 2012 consiste en continuar con el apoyo en la migración de CR y DR en el mercado mexicano, así como seguir con

la promoción de las soluciones Vue Motion de PACS y RIS, un trabajo en proceso en el que se tienen grandes expectativas.

¿Cómo está organizado el sistema de ventas en el mercado mexicano?

Actualmente estamos reestructurando el sistema de ventas. Nosotros cada año movemos nuestra estructura en base al comportamiento del mercado y para 2011 y 2012 estamos enfocados por un lado el mercado tradicional que veníamos trabajando, además de consolidar lo concerniente a película tradicional y laser para imagen diagnóstica, ya que en este producto todavía tiene una cabida muy importante en nuestro país y en

todo Latinoamérica. Por otro lado tenemos también parte de nuestra estructura dedicada al crecimiento digital en nuestro país, es decir de imágenes diagnósticas digitales, en este aspecto, estamos presentando

en la RSNA nuestros avances en tecnología, desde el archivo de información virtual en la nube que será un avance muy importante en nuestro mercado de imágenes digitales así como nuestros sistemas de captura

de imagen como son nuestros equipos de Radiografía Computarizada CR y nuestra familia de equipos con detectores digitales DRX que son tecnologías que nos permiten migrar imágenes de rayos x tradicionales a digitales.

¿Cómo establece Carestream las ventas para el sector privado y para el sector público?

Carestream cuenta con distribuidores que atienden a una gran parte del sector privado en México, a los cuales los asesoramos en lo referente a migración a digital. Algunos otros distribuidores se especializan en gobierno, pero todo el equipo de Carestream está atravesado de la red de distribución para apoyar este proceso y a su vez tenemos un foco muy especial en este mercado. En lo concerniente a digitalización, el gobierno se

ha convertido en el mayor inversionista, hay diversos hospitales como por ejemplo la Secretaría de Salud de Zacatecas que ya cuentan con un sistema SUPER PACS para varias instituciones, dada la escasez de radiólogos

que tenemos en el país. Esta solución les permite consolidar y comunicar todos los hospitales en una misma plataforma. Cada vez son más necesarias estas nuevas herramientas

y este año esperamos cerrar nuevos negocios; en el trayecto a la digitalización falta mucho por hacer, pero vamos en buen camino y con el liderazgo.

&quest;De acuerdo con lo anterior, Carestream se ocupa directamente de las necesidades del Estado en este campo?

En la mayoría de los casos sí, pero también tenemos estos nuevos distribuidores que mencioné anteriormente, los cuales estín preparados para mantener todo lo que es el equipamiento mediante hardware.

Nuestro fuerte es el software e instalaciín de redes informíticas, brindar los servicios profesionales para poder migrar todos los datos que tienen las especificaciones de salud a la parte digital.

&quest;Cuíles son las estrategias de fidelizaciín que han utilizado y que actualmente utilizan para los clientes?

Hace varios años por medio de mercadotecnia trabajamos un plan de lealtad otorgando puntos, donde todos los clientes que trabajan con nosotros estín afiliados al programa a través de los distribuidores, se trata del programa Belong. Este es un plan de pertenencia donde se acumulan puntos por las compras y se les dan beneficios en compras o congresos. Ese es el espíritu, apoyar un poco a los clientes que nos apoyan a nosotros.

&quest;Címo es el tema del porcentaje entre CR Y DR instalados en el mercado mexicano?

Aunque al comienzo fue difícil promover la venta de CR, ahora es una tecnología que estí en auge, creo que el mercado privado estí bastante digitalizado, pero todavía existe un gran potencial en Míxico, sobre todo tomando en cuenta la parte del gobierno.

&quest;Y en cuínto a DR?

Con Radiología Directa estamos iniciando. A mi parecer todas las marcas tenemos un nivel de penetraciín todavía menor en la parte de DR, pero es normal; es un sistema un poco mas alto en precio que el CR, aunque la productividad obtenida con un DR es mucho mayor, es depende de las necesidades del cliente usuario final. El Gobierno creo sería de los mís beneficiados al adoptar la tecnología DR por la productividad de los pacientes que puedes captar.

Híblanos un poco sobre el DR que estín presentando aquí en la RSNA

El año pasado lanzamos el DRX mívil y este año lo presentamos con notables mejoras, ahora lo podemos instalar en cualquier equipo de diferentes marca de tecnología aníloga que estí en el mercado, lo que

presenta un gran beneficio, ademís el sensor que maneja este equipo también se puede mover a cualquier consolas de RX ya sea mívil o fija, calidad única de Carestream que nos mantiene a la vanguardia.

Ahora estamos promocionando fuertemente la parte de PACS y de RIS basado en servicio de nube de Internet donde el usuario podrí acceder a nuestros servicios sin mayor inversiín en hardware en sus instituciones sino por medio de enlaces dedicados.

&quest;Cuíles son las expectativas que tienen para el 2012?

Nuestras expectativas van encaminadas a continuar el crecimiento en el aspecto digital, en lo que corresponde a

México estamos introduciendo el sistema del servicio de PACS en la nube para todos nuestros clientes.

Con el tema que comentabas acerca de la nube, ¿cómo manejan el aspecto del tiempo en la carga de información, dado a que éste tiende a ser un poco lento?

Correcto dependemos mucho, en la parte de la infraestructura hospitalaria, de la red que tenga cada hospital, pero lo trabajamos con ellos desde un inicio; nuestro sistema es muy amigable, no requiere un ancho

de banda demasiado grande. Tenemos un data center aquí en Estados Unidos que es el que estamos utilizando para promover toda la parte de los servicios en la nube y un equipo profesional de técnicos en informática trabajando directamente para nosotros en Carestream, que apoyan con toda la infraestructura que necesitamos para las instalaciones.

