

## **Amplia Trayectoria al Servicio del Equipamiento Médico**

### **Pablo Manzotti**

El señor Ángel E. Machado es CEO y General Manager de Griensu S.A. También es presidente del Sector Argentino del Comité Mixto Empresario Argentino-Japonés y presidente de CADIEM (Cámara Argentina de Distribuidores e Importadores de Equipos Médicos). En esta charla con Revista Diagnóstico, analiza la situación actual de la empresa que lleva adelante y su importante lugar en el mercado. También desarrolla las cualidades del equipamiento que comercializa, el advenimiento creciente del área de servicios y las perspectivas futuras en la materia.

Podemos comenzar con una breve historia de la empresa y su situación actual...

Griensu, en términos de años de vida, es bastante longeva, ya que fue fundada en 1911. Nosotros decimos que fue "re-fundada" hace poco más de cuarenta años cuando se la especializó en equipamiento médico y, especialmente, en diagnóstico por imágenes. En ese momento tomó la representación de Toshiba y vendió el primer equipo de diagnóstico por imágenes de esta firma en Argentina. Se trató de un equipo de rayos. Mucho tiempo ha pasado desde entonces y ha cambiado mucho la tecnología. Nosotros actualmente, aunque quizá nos cueste percibirlo, estamos viviendo la segunda refundación de Griensu. Se nota un viento de cambio muy fuerte en las condiciones de la tecnología y del mercado. Si pudiésemos marcar un hito de esta segunda refundación tendríamos que hablar de la digitalización. Este concepto ha cambiado el diagnóstico por imágenes de manera sustancial: ha modificado la administración de esas imágenes, el archivo de las mismas y su transmisión. Hoy día, un tomógrafo de sesenta y cuatro cortes (Toshiba es líder en esta tecnología, uno de los cuatro jugadores mundiales más importantes), es un equipamiento que permite conseguir y emitir imágenes en cantidad y calidad superlativa respecto de los equipos de hace unos años. Este salto nos señala que algo está pasando en cuanto a la información diagnóstica y nos interpela acerca de que vamos a hacer con ese caudal de información.

¿Este proceso de cambio lo ubicamos en los últimos diez años?

Tal vez bastante menos. La digitalización llegó a la película radiográfica y eso abrió un mar de posibilidades. Nosotros también representamos a Fujifilm, que es uno de los tres grandes jugadores mundiales en el campo de las películas radiográficas. Obviamente, el mundo ha cambiado para estas empresas y la digitalización tuvo que ver con eso, ya que las ha impulsado a reconvertirse en forma vertiginosa. Nosotros también hoy estamos ocupando un lugar de liderazgo en Argentina con Fujifilm en todo lo que es la digitalización y archivo de imágenes, lo que conocemos como P.A.C.S. (Picture Archiving and Communications System). En Griensu estamos avanzando hacia un sistema de información médico total. Debido a la necesidad de gestión del departamento de radiología en cualquier institución médica, hemos desarrollado un R.I.S. (Radiology Information Systems) con Fullfill Technology, nuestra software factory, que es una subsidiaria de Griensu y se encuentra en la provincia de Córdoba. También hemos tomado, desde hace más de dos años, la representación de Norma Life, una compañía ítaló germana que posee un software de repositorio clínico. Este paso es un paso muy importante ya que observamos que la demanda futura será en el diagnóstico integral. En Argentina, en cualquier centro médico, hay un sistema administrativo al que se llama HIS aunque formalmente no lo sea. Es un sistema de administración hospitalaria. Nosotros percibimos que, respecto de estos sistemas, el nuevo concepto vendrá centrado en el paciente, lo que se llama un repositorio clínico. Y toda la función administrativa quedará interconectado entre sí, pero partiendo del paciente, de la persona. Esto hace que cada día tenga más presencia el

soft. Otra de las empresas que forman parte del core business de Griensu es Nihon Kohden, líder mundial en monitoreo telemétrico. La información que resulte de su aplicación al diagnóstico, también va a converger al sistema de información médica integral, a través del protocolo HL7. Sin embargo, en Argentina, aún no se está aplicando la norma HL7, es algo que queda por delante, por aplicar para su desarrollo... Es algo muy incipiente; incipiente aún en todo el mundo. Pero es algo que no tiene vuelta atrás. Se podrá demorar un poco más o menos, pero ya se está usando en los países centrales y nosotros avanzamos hacia eso. Griensu es una compañía nacional, de capitales nacionales, que compite con jugadores mundiales que tienen sus subsidiarias en Argentina. Creemos que esta convergencia entre los distintos fabricantes y centrada en nuestro core business nos va a permitir seguir liderado el mercado, porque entendemos que Griensu es una parte importante de él. Las estadísticas, disponibles para todo el mundo, marcan que el liderazgo, si sumamos sector público y privado y en la mayoría de los segmentos, lo tiene nuestra empresa. Particularmente hoy, donde llevamos la delantera, es en tomografía multislice porque Toshiba ha dado un salto impresionante. Estamos en la cresta de la ola con la tecnología de estos equipos, la estamos aprovechando muy bien, y nuestros clientes están optando por el tomógrafo de sesenta y cuatro cortes. Toshiba está avanzando en el área y hace punta a nivel mundial: ya tiene instalados en Japón, Europa y Estados Unidos, prototipos con posibilidad de realizar doscientos cincuenta y seis cortes.

¿Cómo se desarrolla la articulación del trabajo con el interior del país?

Tenemos una sucursal en Rosario y una sucursal en Córdoba que, actualmente, estamos potenciando. Contamos con ingenieros en Mendoza, en el norte del país, y también en la ciudad de Bahía Blanca. Tenemos un plan estratégico de crecimiento hacia el interior llevando adelante un concepto de fuerte presencia, acentuado en los servicios y alejado de viejas ideas como la del sucursalismo. Nosotros debemos descentralizar desde Buenos Aires, como el mundo descentraliza hacia la Argentina. En resumen, la idea sería: llevemos también masa crítica hacia el interior y llevemos presencia calificada. En relación con el punto anterior

¿Hay una articulación posible en Griensu, como representante de firmas líderes a nivel mundial, para el desarrollo de tecnología propia?

Nosotros acompañamos el desarrollo de nuestros representados y vamos a interactuar con ellos, pero de ninguna manera vamos a liderar el desarrollo del software médico. Creemos que hay líderes mundiales que tenemos que acompañar con la parametrización, con la customización y con la adaptación, tal vez, a culturas diferentes. Siempre los softwares de estandar mundial, global, no llegan a la funcionalidad última local, siempre alguien la tiene que completar, la tiene que adaptar, la tiene que parametrizar. Tenemos los recursos humanos para lograr ese objetivo. Nuestra estrategia es acentuar el trabajo en ese área para asistir a la posventa, a la instalación, a la implementación y a la consultoría.

¿Cuál es la relación que llevan adelante, como empresa especializada en equipamiento médico, con el profesional médico que utiliza la misma?

Esto de que el software, cada día, tiene mayor preeminencia sobre el hardware, nos va cambiando culturalmente a nosotros y nos lleva más a ser una empresa de servicios que una empresa comercial. Tal vez antes, si vendíamos un

equipo de ultrasonido que no se rompía nunca, que no tenía problemas nunca, perdíamos el contacto más cotidiano con el cliente. Hoy, las nuevas tecnologías que nos orientan al servicio nos obligan al contacto constante con el cliente. Vertiginosamente van apareciendo nuevas versiones de software que trabajan sobre el mismo hardware, y el profesional médico realiza una mayor demanda hacia nosotros, hacia la empresa especializada. Griensu es una empresa de recursos humanos altamente calificados. Los mismos fabricantes japoneses así lo han determinado, tan es así que nos contratan para exportar servicios. Nuestra empresa exporta servicios y este concepto no aparece en las estadísticas de aduana. Nosotros hemos instalado equipamiento en todos los países de América Latina. Nuestros ingenieros entrenan a otros ingenieros en la región y hasta hemos llegado a instalar un tomógrafo en Pakistán. Entendemos que es una de las pocas empresas de Argentina que durante la crisis de 2001 y 2002 no hizo una reducción de actividades con variable de ajuste en los empleados, no así como lo hicieron nuestros competidores. Y, al contrario, estamos incrementando nuestra planta de recursos humanos, principalmente en el área de sistemas.

¿Podemos destacar cuál es el equipamiento estrella en este momento?

En Toshiba la estrella, sin ninguna duda, es el tomógrafo multislice de sesenta y cuatro cortes. Y lo será por unos cuantos meses más. Ya somos la empresa con mayor cantidad de equipamiento de este tipo instalado en el país. Por el lado de Fujifilm, la estrella será el P.A.C.S. Esto recién empieza, ya tenemos dos instalaciones, pero entendemos que, en el breve tiempo, el mercado argentino va a incorporarlo y percibirá su eficiencia, su productividad y, también, lo hará más accesible. Con Nihon Kohden vamos a avanzar a la interconectividad, a la información clínica a través del protocolo HL7. En Fujinon, que es hija de Fujifilm, contamos con un equipo de endoscopia muy versátil, el más interesante del mercado. Argentina es un mercado que posee un alto grado de obsolescencia en sus equipos. Esta situación nos hace vislumbrar un crecimiento muy importante en las ventas para Griensu. El crecimiento muy importante y sostenido que tuvo la Argentina desde el año 2003 hasta hoy, se vio reflejado en el área médica también. Las cosas están dadas para que sigamos creciendo en términos absolutos, de venta, pero también en términos relativos, con una participación mayor en el mercado.