

## **Proyecto empresarial en busca de la excelencia en el diagnóstico por imágenes**

### **Pablo Manzotti**

Marcelo Camuglia es uno de los responsables de Scamor y Trex TM (Tecnología Médica). En esta charla con Revista Diagnóstico, desarrolla el nuevo perfil empresarial encarado para el futuro inmediato y analiza la relación establecida entre crecimiento tecnológico, profesionales médicos y trabajo empresario.

¿Cuál es la actualidad de Scamor y como se funde en el proyecto Trex TM?

Scamor tiene ya casi 20 años de historia, es una empresa que se dedica desde hace mucho tiempo a la comercialización y asistencia técnica de equipos de diagnóstico por imágenes. En los últimos dos años estuvimos trabajando para la creación de una empresa que es Trex Tecnología Médica. Este es el fruto de una labor que estamos realizando en conjunto con la firma Meditec, de Santa Fé. El proyecto es bastante ambicioso y estamos a punto de llevarlo a cabo a corto plazo. La idea es que Trex TM no solo comercialice, sino que forme parte de un grupo de empresas en la que una parte se va a dedicar exclusivamente a lo que es fabricación, con contratos de joint venture con empresas del exterior. La meta es traer al país la posibilidad de fabricar tecnología de punta en el campo del diagnóstico por imágenes. Trex TM conforma una A.C.E., una asociación de empresas. Esto es muy beneficioso porque se absorbe la experiencia de cada uno de sus componentes.

Desde el punto de vista empresarial, ¿cómo viven el constante avance tecnológico en el marco del desarrollo de las actividades que llevan adelante?

Partamos de la base de que la salud en Argentina no está pasando por el mejor momento. Está depreciada la especialidad y todos los que estamos en esa cadena sufrimos esa depreciación. Hay excelentes profesionales que trabajan con reconocimiento a nivel internacional y se apoyan en la tecnología y en el crecimiento de ésta, a los efectos de mejorar la calidad de vida de las personas. Por eso se crea Trex TM. Porque la idea es tener esa tecnología de punta con valores accesibles al mercado. Con Scamor estamos trayendo tecnología de punta, aparatos de primer nivel y con ellos llegamos a aquellos que están en condiciones de invertir. El objetivo de Trex TM es poder expandir esa revolución tecnológica a una porción del mercado mucho más grande. Pudiendo fabricar el cincuenta por ciento del equipo en nuestro país, alcanzaremos una optimización de costos adecuada al panorama local. Trex TM tiene como objetivo la comercialización de sus productos a nivel regional, llegando a América Latina. Gracias a la experiencia cosechada en los años de trabajo en la especialidad, conocemos como se mueve la región y creemos que con productos de calidad podemos llegar satisfactoriamente a los distintos países que la conforman.

En relación a la pregunta anterior, ¿cuál es, a su criterio, la tecnología de punta en este momento, el aparato que se roba la mayor atención en los últimos años?

Todas las tecnologías que se están utilizando han tenido muchos avances y cada vez son mejores, más automatizadas, ofrecen mejor diagnóstico y se llega a elementos antes imperceptibles. Hay dos puntos que habían quedado atrasados y que fueron con los que se inició el diagnóstico por imágenes. La radiología y el rayos X, si bien fueron evolucionando en su historia, nunca tuvieron un salto tan grande como el que se dio con la radiología digital. Se están supliendo

muchas falencias que tenían y el cambio es notorio. En otros aspectos, hoy por hoy, hay resonadores de altísima complejidad y equipos que pueden trabajar a nivel molecular. Pero en lo cotidiano, la radiología digital ofrece la versatilidad y abre el espectro a una mejora en la calidad de la labor profesional del especialista en cuestión. Hubo un paso intermedio que fue la radiología computarizada, que ocupó una buena porción del mercado dado que tiene un costo mucho más bajo que la radiología digital directa. Con nuestra experiencia de trabajo podemos demostrar las grandes diferencias que hay entre una tecnología y otra. Y eso es lo que tratamos de hacerle llegar a la gente. Tenemos preparado un trabajo intensivo, proyectado para este año, que culmina con dos horas de disertación en el Congreso Argentino de Radiología, a cargo de expertos internacionales y experiencias locales. Es una labor de marketing con el objetivo de concientizar al mercado de las ventajas de la radiología digital directa. Además, el testimonio que habla por sí solo, es el de aquellos centros que adquirieron, en su momento, radiología computarizada y hoy se pasan a la digital. Ellos saben que el salto, la diferencia, está en el nuevo concepto tecnológico. Esto no quiere decir que la radiología computarizada no sirva; es un excelente complemento, son dos tecnologías que, por costos, en un instituto polivalente, deberían avanzar juntas.

Finalmente, ¿cómo se articula la relación con el profesional médico desde el punto de vista empresarial?

Cuando comenzamos a trabajar en la venta de la radiología digital en Argentina hace más de dos años, nos costaba muchísimo ingresar con el concepto al mercado y aún hoy es muy difícil. Estamos seguros que, ese mercado, tarde o temprano, tendrá que pasar a la radiología digital directa. Con esta experiencia de los últimos años llegamos a una conclusión que nos llevó a crear un departamento de consultoría. Contamos con gente capacitada cuya función es, exclusivamente, asesorar al profesional médico. Hay muchos profesionales que no saben cómo implementar, cómo optimizar la nueva tecnología y cómo ésta se puede adaptar a sus necesidades concretas. Esto va más allá de cotizar un equipo, es cambiar un sistema, es capacitar a la gente, es encontrarse con el choque de la negación a lo nuevo, a lo desconocido. En definitiva, es el cambio de una idiosincrasia. Esta tecnología sola, no da beneficios; tiene que estar aggiornada por todo un sistema, complementado con PACS, HIS Y RIS. Para que el resultado final sea óptimo: no solo ahorro, sino mejor inversión, mejor calidad, mayor seguridad, ahorro de espacio físico y optimización de recursos. En los países más desarrollados ya cuentan con leyes que atañen al cuidado del medio ambiente y que estipulan que para fines de la década, ya tienen que dejarse de imprimir placas radiológicas, sencilla y puramente por una cuestión ecológica. Y esto, de una manera u otra, terminará globalizándose. En este contexto hay algo que quiero destacar: Scamor y Trex no se dedica exclusivamente a vender un equipo de radiología digital directa. Scamor y Trex tienen en su carpeta de ventas todo un sistema de imágenes digitales al que hacíamos referencia. Por ejemplo, hemos desarrollado PACS a nivel local junto con una universidad de Estados Unidos. Hemos comprado ese trabajo y lo tenemos en español y con acceso ilimitado. Con esto que quiero concluir: le podemos prestar al cliente un servicio ilimitado, no hay nada donde se nos corte el camino. Estamos ofreciendo todo un sistema.