

Amplia trayectoria al servicio del diagnóstico médico

JVR Argentina SRL, es una empresa con 45 años de historia que cuenta con una amplia gama de equipos y accesorios para el diagnóstico médico y busca constantemente nuevos productos apuntando al más alto nivel tecnológico. Para hablar del presente y futuro de la institución, Revista Diagnóstico dialogó con su director, Roberto Vigorelli.

¿Cómo se podría describir el presente de la empresa?

Como siempre, continuamos produciendo accesorios de radiología convencionales, elementos de Radio-protección, importando procesadoras de películas, y además estamos incursionando de apoco en Equipos. También no dejamos de lado las nuevas tecnologías, acompañando la migración hacia la radiología digital; este es un proceso que nos demandara el mayor de los esfuerzos pero que estamos convencidos y capacitados para afrontarlo. Estamos desarrollando nuevos productos y además importando una amplia gama de artículos con representaciones exclusivas. La posibilidad de poseer una fábrica, además de importar, nos permite dar un complemento muy importante, ya que es imprescindible contar con un soporte técnico para encarar con éxito el proceso de importación. Prácticamente cubrimos todo lo que abarca el diagnóstico por imágenes y próximamente incorporaremos, dentro de este campo, un área que nos faltaba que es la de ultrasonido.

En el marco de este presente, ¿cuáles son los productos claves de la empresa?

En este momento tenemos varios elementos claves. El chasis radiográfico es un producto tradicional de nuestra manufactura. Hemos realizado acuerdos de importación y exportación muy importantes con los cuales podemos afrontar la demanda interna y externa sin inconvenientes. También estamos trabajando muy bien en lo que respecta a radio-protecciones, vamos a producir una revolución en ese aspecto, tanto en nuestro país como en Latinoamérica, donde tenemos algunos mercados asignados.

Los negatoscopios para mamografía y tomografía son uno de nuestros productos Premium.

Un nuevo producto para destacar, en este momento, es la cámara de identificación o rotuladora de películas. En este caso tenemos un producto de diseño y manufactura propia que tiene la ventaja de ser económico, práctico y cuenta, incluso, con más prestaciones que otras cámaras más importantes del mercado, ya que se acompaña con un software para la impresión de las tarjetas.

Otro producto que estamos desarrollando fuertemente, son los equipos de rayos X, a través de varios acuerdos que nos permitirán incursionar en un segmento al que estábamos accediendo, pero no con la fuerza con que lo haremos en breve.

¿Cuál es la meta de la empresa a corto plazo, los objetivos inmediatos a cumplir?

Hemos cumplimentado las BPF (Buenas practicas de fabricación) del ANMAT y el objetivo es cubrir con nuestros productos la totalidad del país de manera directa y a través de nuestros distribuidores. Queremos desarrollarnos aún

más en todo lo relacionado con películas y sistemas digitales ya que hoy contamos con Kodak Argentina, de la cual, otra empresa del grupo, Emision srl, es distribuidor oficial.

Con ellos acompañaremos el proceso de digitalización juntamente con proyectos propios que estamos desarrollando.

¿Cómo se articula, lo recién hablado, con la posibilidad de comercializar en el resto de Latinoamérica?

Bueno, en ese aspecto nos interesa comercializar nuestros productos en la mayor parte del mercado Latinoamericano, especialmente Chile, Uruguay, Bolivia, Paraguay, Perú y Ecuador. En esos países ya tenemos alguna presencia, y también pretendemos ingresar en el mercado de Venezuela

También es importante destacar que somos líderes en la producción y ventas de negatoscopios para diagnóstico por imágenes. Los negatoscopios que hemos creado para diagnóstico mamario, tanto de cuatro como de ocho imágenes simultáneas, son nuestro principal orgullo, ya que las principales instituciones lo utilizan y lo siguen eligiendo por su uniforme intensidad de luz, por la prestación, por la construcción; es un producto Premium. Y también, para tomografía y resonancia, las salas de negatoscopios que hemos desarrollado son de un diseño y una prestación destacables.

¿Qué expectativas tiene respecto del inminente congreso organizado por RSNA?

Participaremos dispuestos a analizar las nuevas tecnologías, para comprender como podemos incorporarlas a nuestra línea de productos. También contactar y, fundamentalmente, dialogar con nuestros proveedores y clientes del exterior con miras al 2007.

¿Cuál es la relación con el profesional médico, desde el punto de vista del empresario?

Bueno, casualmente este punto se nota mucho en los congresos, donde la relación con el profesional es mas próxima, manifestándonos su reconocimiento por la larga trayectoria y la calidad de los productos de la empresa.

Con respecto a los elementos de protección, han sido largamente ensayados obteniendo certificaciones del Ministerio de Salud proporcionándole al medico tranquilidad y confianza absolutas en cuanto al cuidado de su salud. Asimismo, en este aspecto, tenemos vidrios plomados de excelente calidad.

¿Cómo se podría definir, sintéticamente, la característica institucional de la empresa a lo largo de su historia?

Nuestro trabajo diario se basa en la calidad, ese fue siempre nuestro principal objetivo. Que el producto sea adecuado al mercado que estamos atendiendo. La salud es muy importante, y un producto funcional a ella debe estar a su altura. Esto es un desafío constante porque no siempre es fácil mantener ese Standard en la fabricación local, hay elementos externos muy variables de los que somos dependientes. Pero, por suerte, tenemos buenas políticas de fabricación, las BPF han sido un desafío importante, y alcanzarlas, nos ha hecho trabajar de acuerdo a las normas internacionales.

