

“CUANDO HAY UNA VISIÓN DE LARGO PLAZO Y CONSTANCIA PARA PERSEGUIRLA, ES POSIBLE LOGRAR RESULTADOS EXCEPCIONALES”

Diego Cheja

Los orígenes

Esta historia comienza a principios del siglo XX, cuando mi abuelo llegó de Siria y puso una sedería en la ciudad de Córdoba. Allí nació Isaac, mi padre. A los doce años, tras la muerte de mi abuelo, él tuvo que hacerse cargo de la tienda familiar junto a sus hermanas.

A los veinticinco, se mudó a Buenos Aires, donde empezó a trabajar como vendedor de equipos de laboratorio. Así, en 1962, comenzaba su carrera en la electromedicina.

Tiempo después, consiguió un puesto en Alston, una empresa que vendía equipos médicos importados. En un viaje de negocios a los Estados Unidos,



Mi padre, Isaac, con mi hijo Simón.

conoció a Beatriz, una argentina hija de alemanes que, por ese entonces, estaba trabajando como secretaria en el Empire State Building. Ella identificó que mi padre era argentino por los mocasines que usaba. Se enamoraron y, años después, se casaron.

Un proyecto industrial

A comienzos de los '70, Isaac decidió probar suerte con un proyecto propio, y fundó una empresa de importación de equipos médicos, como monitores, ecógrafos e incubadoras. Apenas dos años después, el gobierno decretó el cierre de las importaciones, y mi padre empezó a fabricar incubadoras en una casa de Chacarita. Así, en el '72, nació Medix.

No tenía experiencia de fabricación. Nunca había sido industrial. Pero tenía clara su visión comercial: el mercado era el mundo.

En el '73, apenas un año después de comenzar la producción, ya estaba estableciendo contactos para exportar incubadoras a Cuba, que por entonces estaba en plena campaña para erradicar la mortalidad infantil.

Una carrera lejos de la industria

Yo nací en Buenos Aires, el 15 de enero de 1969. Tiempo después, llegó mi hermana Verónica. Mis primeros años transcurrieron en el barrio de Belgrano. Asistí hasta segundo grado a una escuela estatal, y luego pasé al Washington, donde adquirí una sólida formación en inglés. Cursé la secundaria en el Comercial Carlos Pellegrini.

Mi carrera, en un comienzo, se orientó en una dirección opuesta a la industria. Estudié Medicina en la UBA. Me recibí en el '92. Entre el '93 y el '97, hice la residencia en el Hospital Italiano, donde posteriormente quedé como médico de planta. Al mismo tiempo, tenía una columna de opinión médica en un programa de Radio del Plata.

Gracias a mi conocimiento de inglés, también realizaba traducciones simultáneas en temas de negocios y finanzas en el IAE, la escuela de negocios de la Universidad Austral. En esa institución, entre 1999 y el 2000, cursé un posgrado en Administración de Empresas.



El equipo de Medix.

Mi relación con Medix, hasta ese entonces, sólo era a tiempo parcial. Apenas me limitaba a asesorar a mi padre, desde mi conocimiento médico, sobre los equipos que podrían venderse en la Argentina.

El ingreso a la empresa familiar

Mi ingreso a la empresa familiar ocurrió hacia 2003. Me costaba imaginarme toda la vida como médico en un hospital. Las traducciones, por su parte, no eran una actividad donde pudiera seguir creciendo.

Aquello coincidió con un momento delicado en la vida de Medix. La década del '90, con el auge de la importación, había sido difícil. Pero la devaluación generó nuevas oportunidades de desarrollo internacional.

En 2003, tras una serie de charlas con mi padre, dejé la medicina y las traducciones, y me dediqué de lleno a Medix. Mi función más específica fue, en principio, el asesoramiento sobre productos. Luego, me dediqué al desarrollo del mercado mundial. Osvaldo Aso, un socio de mi padre, ya estaba trabajando en la expansión comercial en América Latina.



Ceremonia de entrega del premio Export.Ar 2008.

Así que empecé a salir de viaje con mi valija y nuestros folletos, a ofrecer nuestras incubadoras a distribuidores de los cinco continentes. Participaba en múltiples exposiciones para posicionar nuestros productos en el mundo.

Con el tiempo, nuestra estrategia internacional empezó a rendir sus frutos, y fuimos conquistando distintos mercados. Actualmente, nuestras máquinas se exportan a setenta países, principalmente de América Latina, Medio Oriente y el Sudeste Asiático. Los equipos Medix pueden encontrarse en lugares tan diversos como Kuwait, Jordania, Filipinas, Malasia, Italia, Arabia Saudita, Irak, Sudáfrica, y Marruecos. Recientemente, ganamos una licitación de UNICEF para distribuir nuestros equipos en distintos países de África.

Hacia la corporación profesional

En octubre de 2010, vendimos la empresa a Natus, una multinacional de los Estados Unidos. Tras la operación, yo quedé como Presidente. Esta decisión fue parte de un proceso de profesionalización de la empresa que habíamos encarado algunos años antes, y por el que nos eligieron, en 2009, como emprendedores



Endeavor. Siempre habíamos tenido mucho empuje, pero nos faltaban herramientas de gestión profesional.

Tras nuestro acuerdo con Natus, al empezar a formar parte de un gran conglomerado internacional, tuvimos que cambiar drásticamente nuestra manera de hacer las cosas. Representó un enorme cambio cultural, desde una empresa familiar hacia una corporación profesional.

Medix, hoy

Actualmente, Medix cuenta con un plantel de ciento treinta y dos empleados que trabajan en una planta de doce mil metros cubiertos en el Talar. Allí nos mudamos en 2011, desde nuestra ubicación histórica en Villa Lynch.

Desarrollamos, fabricamos y comercializamos incubadoras de terapia intensiva, incubadoras de transporte, servocunas y equipos de fototerapia, así como accesorios y equipamiento auxiliar para neonatología. Las servocunas son una marca registrada por nosotros y se convirtieron prácticamente en un genérico. Además de nuestras actividades de fabricación, completamos nuestra cartera con productos importados como respiradores, equipos de infusión de medicamentos y monitores.

Somos líderes en el rubro en el mercado doméstico, y aspiramos a consolidar nuestra presencia en el mundo. Formar parte de Natus nos brinda una excelente plataforma para este objetivo, ya que nos abre las puertas del mercado de los Estados Unidos, al que siempre habíamos aspirado ingresar.

Todo es fruto de una estrategia de muy largo plazo, con una decidida apuesta por la calidad. Nuestros equipos se utilizan para recién nacidos en estado delicado. Por eso, deben cumplir con regulaciones muy estrictas. A lo largo de los últimos veinte años, hemos ido adaptando nuestros procesos de producción al cumplimiento de estas normas.

Desde Medix, siempre hemos participado activamente en la Cámara de Equipamientos Hospitalarios de Fabricación Argentina (CAEHFA). Mi padre era muy respetado entre sus colegas. A medida que yo empecé a involucrarme en la empresa, fui tomando su lugar en la representación dentro de la cámara.

El futuro

Tengo 43 años, y vivo con Lucía, con quien tenemos dos hijos: Simón y Anita. Ellos me cambiaron la vida.

Mi padre ya no está conmigo. Falleció en 2011, tres meses después de la venta de la compañía. Yo tenía una enorme admiración hacia él. Todo lo que decía, para mí, era palabra sagrada. Era un apasionado por su actividad. La empresa era su vida. Hacíamos un excelente equipo, y me resulta difícil encarar esta nueva etapa sin él a mi lado.

Isaac Cheja dejó un legado que no resulta sencillo dimensionar. Medix prácticamente fundó la neonatología en la Argentina en los '70. Nosotros fuimos aprendiendo y desarrollándonos junto con los médicos. Ahora, es mi responsabilidad seguir liderando este proyecto industrial.

Nuestro negocio no son los fierros, sino el conocimiento. Por una puerta, entra hierro y tornillos. Por la otra, salen equipos de altísimo valor agregado que se venden en setenta países. Y todo esto, lo hizo alguien que apenas si terminó la escuela primaria. Esta empresa es una muestra de que, cuando hay una visión de largo plazo y constancia para perseguirla, es posible lograr resultados excepcionales.