

# “LAS CLAVES DE NUESTRA EMPRESA SON LA TECNOLOGÍA Y EL SERVICIO DE POSVENTA.”

Carlos María Serafini y Miguel Angel Gómez

## Los orígenes

**Carlos María Serafini:** Nací el 24 de julio de 1963 en Avellaneda, como el segundo de los tres hijos de Alfredo y Carmen. Al poco tiempo, nos mudamos a Villa Martelli, donde mi infancia transcurrió en una familia de clase media trabajadora. Mi padre era empleado en una tornería.

De muy chico, sentí la necesidad de buscar mi independencia económica. Ayudé a mi madre a pintar cochecitos de plástico, vendí galletitas y realicé todo tipo de tareas para solventar los gastos propios de la edad. Estudié en la Escuela Técnica República Francesa, donde me gradué como técnico electrónico. Realicé mis prácticas laborales en la Comisión Nacional de Energía Atómica.

Tras recibir el alta del servicio militar, partí al sur. Durante tres años, trabajé en el Hospital Regional de Neuquén. Luego, regresé a Buenos Aires y entré en el Hospital de Vicente López. En paralelo, trabajaba ad honorem en una fábrica de equipos médicos.

**Miguel Ángel Gómez:** Nací el 29 de diciembre de 1962 en Buenos Aires, como el menor de los dos hijos de Alberto y María Elvira. Me crié en un hogar de almaceneros. Pero lo mío era la industria, así que decidí estudiar la secundaria en la escuela técnica. Mi profesor de Electrónica Industrial, jefe de electromedicina en el Hospital Posadas, me llevó a trabajar con él en la reparación de equipos. Así fue como ingresé al rubro.

## Un comienzo industrial

**Carlos:** Con Miguel Ángel, nos conocimos gracias a un amigo en común. En aquel entonces, yo había puesto un pequeño taller de reparación de Equipamiento médico.

**Miguel Ángel:** Los dos éramos jóvenes, recién casados y con ganas de progresar. Dejamos nuestros trabajos y comenzamos nuestra carrera industrial.



Carlos Serafini, en los comienzos de CardioTécnica.



Miguel Gomez, en los comienzos de CardioTécnica.

Empezamos haciendo reparaciones para hospitales y clínicas, desde un taller de Haedo. Corría 1991.

**Carlos:** Empezamos a desarrollar un electrocardiógrafo propio. Todo lo que nos ingresaba por las reparaciones lo dedicábamos a perfeccionarlo. Cuando juntamos el coraje suficiente, fui a un negocio especializado de la Avenida Córdoba, cercano a la Facultad de Medicina, donde habitualmente se comercializaban ese tipo de equipos. El dueño observó el producto y emitió su veredicto: *“Valoro su voluntad y apoyo la industria nacional. Pero esto no lo puedo vender. Le falta producción en serie”*.

Todo lo que habíamos hecho no servía de nada. Tuvimos que volver a empezar, tras haber invertido en la producción de 25 equipos. Pero la vida nos dio revancha. El mismo hombre que rechazó nuestro primer modelo fue cliente nuestro durante años.

**Miguel Ángel:** Atravesamos épocas muy malas, malas y regulares. Con el tiempo, a fuerza de trabajo, la situación empezó a mejorar. Ampliamos nuestra gama de productos a preamplificadores cardíacos y centrales de monitoreo.

Y nos mudamos a la Capital con el convencimiento de ampliar nuestro horizonte. Fabricábamos los equipos en un departamento alquilado en un cuarto piso.

## Nadando contra la corriente

**Carlos:** Apostamos por hacer industria en los '90, una época difícil para la producción. Habíamos puesto todo nuestro dinero en una matriz de plástico termoformado para empezar a producir en serie. Una noche, en la televisión



Área de Producción de CardioTécnica.

apareció una publicidad de una cadena de electrodomésticos que empezaba a ofrecer unos electrocardiógrafos rusos, a precios muy bajos, en 12 cuotas sin interés.

No sabíamos qué hacer. Si empezaban a vender electrocardiógrafos en grandes cadenas comerciales, era el final de nuestro proyecto. Pero como resultó que aquellos equipos rusos eran de muy baja calidad y no ofrecían servicio de posventa, pudimos mantenernos a flote. Nosotros fabricábamos productos de calidad y ofrecíamos un mantenimiento excelente.

**Miguel Ángel:** La década terminó con la debacle de 2001. Fue difícil. Justo habíamos hecho una inversión muy grande en matricería para un nuevo modelo. Y los clientes nos pagaban con lecops.

Sobrevivimos porque éramos una empresa pequeña. Sólo teníamos tres técnicos y pocos gastos. Siempre fuimos conservadores, intentamos no dar pasos demasiado largos. Hicimos lo que pudimos para mantener al personal y cumplir con el pago de sueldos. Incluso, hasta llegamos a fabricar alarmas para coches.



Presentación de CardioTécnica en el Congreso Internacional de Cardiología de la SAC.

## Cardio Técnica, hoy

**Carlos:** La devaluación de 2002 cambió radicalmente el panorama. Teníamos un equipo nuevo, de última generación a un precio muy competitivo en dólares a nivel mundial.

**Miguel Ángel:** Nuestra Empresa realiza íntegramente el proceso de diseño, producción y venta de los equipos, contamos con un plantel de 14 operarios full time y cuatro ingenieros que nos permite mantenernos continuamente actualizados tecnológicamente y ser flexibles en las cantidades a producir debido a la capacidad de nuestro personal, fabricamos entre todos nuestros productos unas 1300 unidades por año.

Actualmente las líneas que tenemos vigentes son Electrocardiógrafos multicanales, Monitores Multiparametricos Color y Centrales de Monitoreo



El Plantel de CardioTécnica en una celebración de año nuevo.

Computarizadas. Siempre hemos estado a la vanguardia tecnológica. Nuestros equipos se venden en todo el país, a través de una red de distribuidores, a hospitales públicos, clínicas privadas y consultorios particulares.

**Carlos:** Las claves de nuestra empresa son la tecnología y el servicio de posventa. Participamos en las exposiciones de nuestro rubro para mantenernos actualizados y consolidar la relación con los médicos, que son los usuarios de nuestros productos. Siempre hemos tratado bien a la gente. Nuestros primeros empleados aún trabajan con nosotros, más de dos décadas después.

**Miguel Ángel:** Nuestros equipos respetan las estrictas normas de ANMAT y estamos recertificando las normas ISO 9000. Tenemos planeado certificar las normas ISO 13485, que son específicas para equipos médicos.

Aún tenemos pendiente el tema de la exportación. Hicimos los primeros intentos en el 2000. Nos hemos ido acercando a distribuidores de distintos países. Pero es difícil exportar para una empresa pequeña como la nuestra, en un rubro donde la competencia china es muy fuerte.

Con la creación junto a un grupo de empresarios de un consorcio de promoción para las exportaciones (Promex), en los últimos años hemos logrado conseguir representaciones en países de Latinoamérica y realizar algunas exportaciones que nos indican que no estamos equivocados en el camino elegido.



Carlos y Miguel, compartiendo su amor por la velocidad.

**Carlos:** En los últimos años no acercamos a participar en la Cámara de Equipamientos Hospitalarios de Fabricación Argentina (CAEHFA), con el convencimiento que es clave la unión de los empresarios del sector para fortalecer el mismo.

## El futuro

**Carlos:** Con mi señora Roxana, tuvimos a Juan Ignacio, que estudia Administración de Empresas.

**Miguel Ángel:** Tengo dos hijos, Martín y Matías. El mayor, de 23 años, nació junto con la empresa. Ya lleva tres años en Cardio Técnica, colaborando en el área administrativa.

**Carlos:** Ahora llega el desafío de la transición a la segunda generación, siempre que nuestros hijos quieran seguir con este proyecto. Nosotros siempre fuimos técnicos, y nos faltó la parte de administración. La empresa, a veces, sufrió por eso. Hoy, ya dominamos la parte técnica. Nuestro desafío es avanzar hacia la profesionalización de la gestión.

**Miguel Ángel:** Con Carlos, nos llevamos bien desde el primer día. Siempre hubo una confianza absoluta entre ambos. Hemos tenido discusiones, pero siempre con respeto.

**Carlos:** Y para mí, Miguel es una excelente persona, un hombre muy derecho. Es como un hermano. Esa confianza entre los dos forma parte del patrimonio de nuestra empresa.

**Miguel Ángel:** Por eso, siempre le decimos a mi hijo Martín que debe mantener los valores que la caracterizan, atender bien a los clientes, ser flexible y sentir cariño por este proyecto que se va acercando al cuarto de siglo. Invertimos tiempo y sueños en llegar a donde estamos. Por delante, vemos un futuro exitoso. Somos optimistas.