

Empresa netamente ponceña:

# Listo Ciracet para su salto internacional

POR JASON RODRÍGUEZ GRAFAL



Oscar Milsa Villalba, presidente de Ciracet.

los mismos tres, solo que ha crecido y ahora somos muchos más”, destacó Milsa Villalba, quien recientemente se instaló en las nuevas oficinas de la compañía, las cuales ocupan 8 mil pies cuadrados de espacio en el segundo piso de la estructura.

“Crecimos al punto de que ya estábamos hacinados”, continuó. “Una reunión había que hacerla tres veces, porque no cabíamos todos”.

## En casa



La compañía creada hace solo un década por este

En el año 2000, el ponceño Oscar Milsa Villalba dejó un trabajo de ensueño con una prestigiosa institución médica en el Noreste de los Estados Unidos para levantar su propia empresa.

¿Dónde? En una pequeña oficina frente al Auditorio Juan “Pachín” Vicéns en Ponce.

Aunque entonces parecía más una locura que un simple error de juicio en un joven de 28 años, el tiempo se alió para probar lo contrario.

Una década más tarde, su empresa es una de las principales compañías en consultoría de tecnología médica en Puerto Rico y se apresta a exportar servicios a los Estados Unidos y Panamá.

Simultáneamente, la compañía que fundó Milsa Villalba junto a su esposa Noris Torres Santiago adquirió un edificio y ha trasladado su centro de operaciones a la extinta sede de La Telefónica en Ponce, la emblemática estructura situada en la Avenida Fagot, frente a la planta procesadora de Yaucono.

Su empresa es Ciracet, la principal fuente de ingresos para 45 profesionales de Ponce y la zona Sur, y compañía líder en consultoría de procesos clínicos, manejo de sistemas de información y talleres de educación, así como asesoría en la adquisición, integración, uso y mantenimiento de equipos médicos.

Al presente, solo en servicios de consultoría, Ciracet factura cerca de \$3.5 millones al año.

“Cuando empezamos en Ponce, éramos solo tres y hoy todavía estamos los mismos tres, solo que ha crecido y ahora somos muchos más”, destacó Milsa Villalba, quien recientemente se instaló en las nuevas oficinas de la compañía, las cuales ocupan 8 mil pies cuadrados de espacio en el segundo piso de la estructura.

“Crecimos al punto de que ya estábamos hacinados”, continuó. “Una reunión había que hacerla tres veces, porque no cabíamos todos”.

Al ser interrogado sobre cómo alcanzó semejante éxito, aún en época de contracción económica, Milsa Villalba expuso que “para explicarlo” era necesario remontarse al momento en que regresó a su patria y empezó desde cero.

En ese momento, él y su esposa -ingenieros en biomedicina e industrial, respectivamente- trabajaban un proyecto para preparar los equipos en el hospital Yale New Haven en el estado de Connecticut, en anticipación a los problemas que se pronosticaban con el fenómeno “Y2K”.

“En 1998 me ofrecieron para quedarme en el hospital como empleado y aceptamos, pero no como empleados. Queríamos nuestra propia empresa. Empezar con un primer proyecto así es utópico, pero queríamos hacerlo independientemente y el hospital nos lo aceptó”, recordó Milsa Villalba

“Para mediados de 1999 tomamos la decisión que la compañía ya había

empresario ponceño es la principal fuente de ingresos para 45 profesionales de Ponce y la zona Sur. Además, solo en servicios de consultoría, factura cerca de \$3.5 millones al año. (Fotos: Ludwig Medina)

crecido dentro del hospital, por lo que decidimos regresar a Puerto Rico”, continuó. “Nos pidieron que nos quedáramos para administrar el Departamento de Ingeniería Biomédica del Hospital. Nos quedamos por un año más, yendo y viniendo (a Puerto Rico), hasta que conseguimos clientes y arrancamos acá”.

Su operación comenzó con una pequeña oficina de 2,500 pies cuadrados en el Coliseo Shopping Center, pero al conseguir los clientes iniciales, las contrataciones despegaron.

Al presente, instituciones como los hospitales Dr. Pila, Damas, San Lucas y San Jorge Children's, al igual que la Corporación del Fondo del Seguro del Estado y el Sistema de Salud Correccional figuran entre sus prominentes clientes en la Isla.

“Estratégicamente, Ponce es excelente localización para nosotros. Cubrimos toda la Isla, así que salir de San Juan para atender a nuestros clientes en el resto de la Isla sería una logística sumamente complicada. Desde Ponce, tú sales en expreso a cualquier sitio”, continuó Mislá Villalba, quien residió sus primeros años en la urbanización Perla del Sur.

“Además, los costos operativos en Ponce son mucho más accesibles, comparados con San Juan y ninguna otra ciudad fuera del área metropolitana tiene cinco hospitales. Aquí también está la Escuela de Medicina, así que cuando tú sumas todo eso, Ponce es un lugar excelente para hacer negocios”, continuó.

“Nunca fue una consideración irnos a otro lugar, esta inversión había que hacerla aquí y conseguir estas facilidades, con lo céntricas que son, fue tremendo”, añadió el también hermano de Abel Mislá Villalba, actual presidente de la Cámara de Comercio del Sur.

Ciracet además se ha convertido en un importante taller y centro de práctica para estudiantes del Instituto Tecnológico de Ponce y Ponce Paramedical College. Asimismo, la compañía mantiene enlaces de colaboración con la Escuela de Medicina de Ponce.

“Nuestro reclutamiento es criollo y la gran mayoría de nuestra gente son del área entre Yauco y Santa Isabel”, aclaró.

#### **A la internacionalización**

Concretados estos avances, Ciracet ahora proyecta iniciar una nueva etapa de crecimiento tras obtener la certificación de calidad de servicio ISO 9001 de la Organización Internacional de Estandarización.

Con ella se han convertido en la primera empresa de su tipo en la Isla con tal acreditación.

“En América Latina y Centro América ese estándar es bien reconocido y al tener esta certificación, tenemos algo que habla por nosotros”, indicó. “De verdad, fue un proceso largo y difícil, pero todos nuestros empleados remaron y gracias a su trabajo y esfuerzo se logró”.

Además, recalcó que el título ya comenzó a rendir frutos.

“En Panamá el programa de salud está evolucionando y el gobierno está haciendo mucha inversión en construcción de facilidades de salud y adquisición de tecnología, así que nos montamos en un avión y fuimos allá”.

“Tuvimos unas reuniones bien exitosas y ya en junio regresamos para hacer unos proyectos en particular”, abundó. “El tener la certificación hizo las conversaciones mucho más fáciles, ya que todo el mundo la reconoce”.

“Nuestra intención es establecer una compañía (allá) para el tercer cuarto de este año. Necesitamos crear una presencia y abrir una oficina. Ya nos incorporamos como tal en Panamá como Ciracet L.A. y esperamos tener una presencia pronto”, concluyó.

**20 de abril de 2011**