



Reto empresarial

En sus primeras tareas de venta de herramientas analíticas al sistema sanitario español, Sigesa, Sistemas de Gestión Sanitaria, detectó la necesidad de una herramienta de información clínica para ayudar a los prescriptores a tomar mejores decisiones con conocimiento de causa.

Transformación

Sigesa, como IBM Business Partner, ha estado suministrando las soluciones de análisis más avanzadas, incluyendo la base de datos de conocimientos clínicos IBM® Micromedex® a clientes de atención sanitaria en España durante muchos años. Hoy día suministra la herramienta IBM Micromedex with Watson™ que incluye búsquedas con lenguaje natural e inteligencia artificial para ayudar a los prescriptores a encontrar respuestas y tomar decisiones clínicas basadas en evidencias.



Arantxa Unda,
Chief Executive Officer,
Sigesa Sistemas de
Gestión Sanitaria

Resultados

Ofrece soluciones analíticas con IA

para ayudar a evitar errores de prescripción y mejorar los resultados de los pacientes

Entiende las necesidades del cliente

para facilitar recomendaciones personalizadas de productos

Es el principal distribuidor en España

de la base de datos de vanguardia sobre conocimientos clínicos

Sigesa Sistemas de Gestión Sanitaria

Evite errores de medicación con microservicios de conocimientos clínicos con IA, basados en evidencias

Fundada en 1993 en Madrid, España, [Sigesa](#) desarrolla e implementa soluciones avanzadas de análisis de datos para el soporte en la toma de decisiones clínicas y de gestión sanitaria. Más de 400 instituciones de atención sanitaria de todo el mundo confían en las herramientas de Sigesa. Entre ellas se incluyen hospitales y grupos hospitalarios, administraciones regionales, ministerios de salud pública, mutuas de accidentes de trabajo y compañías de seguros médicos. Arantxa Unda, CEO de Sigesa, coronó el Forbes 30 dentro de la lista Europea 30 en la categoría de Ciencia y Atención Sanitaria en 2017.

“Pensamos que Micromedex es el Rolls Royce de la información y así se lo decimos a nuestros clientes”.

— Arantxa Unda, Chief Executive Officer, Sigesa Sistemas de Gestión Sanitaria.

Share this



Encontrar la herramienta correcta para la toma de decisiones

Desde su fundación en 1993, Sigesa ha suministrado herramientas analíticas para la atención sanitaria. Después de alrededor de cinco años en el negocio, la empresa identificó la clara necesidad de una herramienta para ayudar a sus clientes (entre los que se incluyen hospitales públicos y privados, el sector farmacéutico y aseguradoras) a evitar diagnósticos incorrectos, errores de prescripción y uso indebido de medicamentos.

Cuando Sigesa buscó una fuente de datos médicos fiable para mejorar los procesos de toma de decisiones de sus clientes, encontró la base de datos Micromedex, un amplio compendio de información clínica acerca de medicaciones, toxicología, venenos, etc.

“La asociación de nuestra marca con una empresa sólida como IBM ha sido muy provechosa para nuestro negocio”.

—Arantxa Unda, Chief Executive Officer, Sigesa Sistemas de Gestión Sanitaria.

“Nuestros clientes exigen información fiable, completa, actualizada y de fácil acceso, y Micromedex es exactamente eso”, comenta Arantxa Unda, Chief Executive Officer (CEO) de Sigesa.

Establecer relaciones: una clave del éxito de ventas

Sigesa se convirtió en distribuidora exclusiva de las soluciones de base de datos Micromedex en España hace unos 20 años, cuando ese producto únicamente estaba disponible en disco compacto (CD). Hoy día Sigesa puede ofrecer soluciones Micromedex y Micromedex con Watson a sus clientes a través de varios canales sencillos y cómodos, que incluyen Internet y acceso por móvil. El producto Micromedex ha evolucionado a la vez que avanza la tecnología de atención sanitaria y Sigesa ha seguido proporcionando las ofertas de Micromedex más recientes al mercado español de atención sanitaria.

Sigesa ha hecho crecer su negocio creando confianza en el producto Micromedex entre sus usuarios. Sigesa trabaja para cultivar relaciones continuadas con sus clientes, asegurándose de que la herramienta satisface sus necesidades específicas. La empresa hace un seguimiento para asegurarse de que aprovechan al máximo la herramienta, ofreciendo formación cuando es necesario. “Creo que uno de nuestros éxitos es que estamos muy, muy cerca de los clientes”, comenta Unda. “No solamente vamos a la empresa, les vendemos una herramienta y luego volvemos el año siguiente con la factura de la renovación”.

Enrique Marinelli, Sales Manager de Sigesa, también piensa que entender al cliente y conocer la herramienta a fondo son aspectos críticos de la relación con el cliente de Sigesa. “Si quieres vender Micromedex, tienes

que conocer las actividades de tu cliente muy bien cuando le visitas”, comenta. “Las necesidades de un laboratorio, un departamento de tecnología farmacéutica o la farmacia de un hospital son muy distintas. Por esa razón, es preciso conocer sus actividades y sus necesidades”.

La herramienta Micromedex ofrece amplia información que se puede integrar con varios sistemas de información sanitaria (HIS). Esta información incluye:

- Dosificación de medicinas y gestión de la medicación
- Información detallada acerca de interacciones entre medicamentos y compatibilidad intravenosa (IV)
- Protocolos de tratamiento y listas de comprobación para gestión de enfermedades agudas y crónicas
- Información de laboratorio para ayudar a los profesionales a seleccionar las pruebas apropiadas e interpretar los resultados
- Información sobre medicina alternativa para terapias hercales y alternativas
- Información sobre medicamentos neonatales y pediátricos relativa a consideraciones de edad e indicaciones específicas
- Protocolos detallados para gestión de toxicología y exposición

Los clientes de Sigesa usan principalmente la información farmacológica de la herramienta como apoyo para la toma de decisiones. La herramienta también permite a los profesionales médicos colaborar con otros colegas, proporcionar asesoramiento e información a los pacientes y preparar documentación e informes científicos.

Después de adquirir el producto Micromedex, Watson Health ha agregado la potencia de la IA de IBM Watson® a la herramienta. Gracias a lo que Unda denomina la función “Watson Searcher”, los clientes de Sigesa ahora pueden realizar búsquedas usando consultas en lenguaje natural y ya no están restringidos a las búsquedas basadas en palabras clave.

Asesor de confianza con un producto de referencia

A lo largo de los años, Sigesa se ha convertido en un asesor de confianza para sus clientes de atención sanitaria. Y la empresa se ha convertido en un proveedor de primera de la herramienta Micromedex de decisión clínica, una conocida referencia en la comunidad médica. Los clientes de Sigesa siempre han tenido un alto grado de confianza en su contenido, que Unda considera el mejor disponible en el mercado. “Pensamos que Micromedex es el Rolls Royce de la información y así se lo decimos a nuestros clientes”, comenta.

Hoy día Watson Health es propietario de la solución Micromedex y la distribuye a través de IBM Business Partners como Sigesa. Como con otros productos adquiridos, IBM sigue invirtiendo para mejorar la herramienta Micromedex. Un equipo internacional de investigadores actualiza con regularidad la información sobre medicamentos contenida en la herramienta, a la vez que amplía su funcionalidad para satisfacer los usos más habituales.

Hasta ahora, la aportación de la funcionalidad de búsqueda mediante Watson es probablemente la actualización de IBM más obvia a la herramienta Micromedex. Según Enrique Marinelli, a diferencia de las bases de datos donde los usuarios deben introducir una palabra clave o frase específica, “Con Watson Searcher puedes buscar la información fácilmente porque puedes usar lenguaje natural para obtener los detalles que necesitas”. Los usuarios pueden expresar sus búsquedas en forma de pregunta, haciendo que les resulte más fácil encontrar la información específica que buscan, especialmente si no conocen la terminología exacta de búsquedas clínicas.

Arantxa Unda piensa que conforme IBM aplica sus conocimientos en tecnologías de atención sanitaria y sus recursos a la solución Micromedex, el producto se hará aun más potente. Además, puesto que Sigesa e IBM comparten entre sí las oportunidades de conseguir clientes, pueden ampliar el mercado para esa herramienta en España. Para Unda, trabajar con IBM es una situación beneficiosa para todos. “Tanto en el lado del producto como en el del marketing, lo consideramos muy positivo”, comenta.

Sigesa complementa las inversiones en tecnología y marketing de la herramienta que realiza IBM con su larga experiencia y comprensión de

“La combinación de la calidad del producto Micromedex con la reputación y la potencia de una empresa como IBM ha dado como resultado un producto y una marca mucho más fuertes”.

— Arantxa Unda, Chief Executive Officer, Sigesa Sistemas de Gestión Sanitaria.

su base de clientes, haciendo que el producto Micromedex sea relevante y útil para el mercado español. “Vemos mucho potencial de crecimiento en servicios integrados, así como en nuevas herramientas que estamos seguros que vendrán gracias a las capacidades de I+D de IBM”, declara Unda. “Nuestra experiencia en las necesidades del mercado español, forjada tras muchos años de crear confianza con nuestros clientes, será crucial para que se materialice este potencial de crecimiento”.

En segundo plano, IBM ha apoyado la herramienta con marketing específico y recursos técnicos en España que Sigesa nunca tuvo previamente. Esto facilita la logística de trabajo conjunto con IBM en nuevas campañas de marketing, proyectos de integración

y atención al cliente. IBM invitó a todos los clientes de Sigesa al IBM Client Center en España y trajo a especialistas de productos adicionales de la sede de IBM London para un evento de atención al cliente. Sigesa también trabaja con el equipo de marketing de IBM en España en una campaña de marketing para una nueva versión de la herramienta Micromedex que se puede integrar con registros sanitarios electrónicos (EHR). IBM usará su centro de atención telefónica para dar soporte a esa campaña.

“Vemos que IBM invierte cada vez más en ayudarnos a ampliar el negocio en nuestra región”, comenta Unda. “Por ejemplo, nos han ayudado a tener acceso a cuentas de clientes más grandes y también comparten otras oportunidades de conseguir clientes, de modo que trabajamos conjunta y estrechamente para lograr un mercado tan grande como sea posible”.

Sigesa prevé que vendrán muchos años más de construir una relación exitosa con IBM y, por extensión, con sus clientes. “Nuestra experiencia con IBM ha sido muy positiva”, concluye Arantxa Unda. “La combinación de la calidad del producto Micromedex con la reputación y la potencia de una empresa como IBM ha dado como resultado un producto y una marca mucho más fuertes”.

Componentes de la solución

- IBM® Micromedex®
- IBM Watson Health™

Dé el siguiente paso

Para obtener más información acerca de las soluciones IBM Cloud, póngase en contacto con su representante de IBM o IBM Business Partner (BP).

Acerca de Watson Health

Watson Health es una unidad de negocio de IBM dedicada al desarrollo y la implementación de tecnologías cognitivas y basadas en los datos para fomentar la salud. Las tecnologías de Watson Health abordan una gran variedad de los mayores retos de asistencia sanitaria del mundo, que incluyen el cáncer, la diabetes, el desarrollo de medicamentos, etc.

© Copyright IBM Corporation 2019. IBM Corporation, Watson Health, New Orchard Road, Armonk, NY 10504. Producido en Estados Unidos de América. Octubre de 2019. IBM, el logotipo de IBM, ibm.com, IBM Watson, Micromedex, Watson y Watson Health son marcas comerciales de International Business Machines Corp. registradas en numerosas jurisdicciones de todo el mundo. Los demás nombres de productos y servicios pueden ser marcas comerciales de IBM u otras empresas. Puede consultar la lista actualizada de las marcas comerciales de IBM en la web bajo el epígrafe “Copyright and trademark information” en www.ibm.com/legal/copytrade.shtml. Este documento está actualizado en la fecha de publicación original e IBM puede modificarlo en cualquier momento. Los IBM Business Partners determinan sus propios precios, los cuales pueden variar de los indicados. No todas las soluciones están disponibles en todos los países en los que opera IBM. Los datos de rendimiento y los ejemplos de clientes se presentan únicamente a título ilustrativo. Los resultados de rendimiento reales pueden variar en función de las configuraciones y condiciones operativas específicas. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO SE PROPORCIONA “TAL CUAL”, SIN NINGUNA GARANTÍA, NI EXPLÍCITA NI IMPLÍCITA, INCLUYENDO LAS GARANTÍAS DE COMERCIABILIDAD, IDONEIDAD PARA UN FIN DETERMINADO Y NO INCUMPLIMIENTO. Los productos de IBM están garantizados de acuerdo con los términos y condiciones de los acuerdos en virtud de los cuales se proporcionen.

