

**Introducción**

Caso de desafío

La transformación

Beneficios para el negocio

Acerca de Sigesa

Da el próximo paso

# Evita errores de medicación con conocimiento clínico basado en evidencia y alimentado por IA

Como asociado de negocios de IBM, Sigesa ha estado proporcionando soluciones analíticas de vanguardia, incluyendo IBM® Micromedex®; la base de datos de conocimiento clínico para clientes del cuidado de la salud en España por muchos años. Actualmente la empresa ofrece IBM Micromedex with Watson™, herramienta con búsqueda de lenguaje natural potenciada con IA para ayudar a los proveedores a encontrar respuestas y tomar decisiones clínicas basadas en evidencia.



## Introducción

Caso de desafío

La transformación

Beneficios para el negocio

Acerca de Sigesa

Da el próximo paso

# Evita errores de medicación con conocimiento clínico basado en evidencia y alimentado por IA

## Desafío

Desde sus inicios en la venta de herramientas analíticas a la industria médica en España, Sigesa Sistemas de Gestión Sanitaria vio la necesidad de una herramienta de información clínica para ayudar a los prescriptores a tomar decisiones mejor informadas.

## Transformación

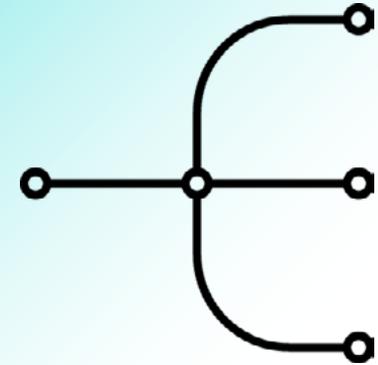
Reconociendo su valor en profundidad, Sigesa se convirtió en un revendedor dominante de productos de la información clínica [Micromedex](#) de [IBM Watson Health™](#), incluida la solución [Micromedex with Watson](#).

## Beneficios

[Ofrece soluciones analíticas impulsadas por la IA](#) para ayudar a los proveedores a evitar errores de prescripción y mejorar los resultados de los pacientes

[Entiende las necesidades del cliente](#) para proporcionar recomendaciones de productos personalizadas

[Sigue siendo el principal revendedor en España](#) de la base de datos de conocimiento clínico de vanguardia



Introducción

**Caso de desafío**

La transformación

Beneficios para el negocio

Acerca de Sigesa

Da el próximo paso

## Caso de desafío

—  
Encontrar la herramienta adecuada de apoyo a la toma de decisiones

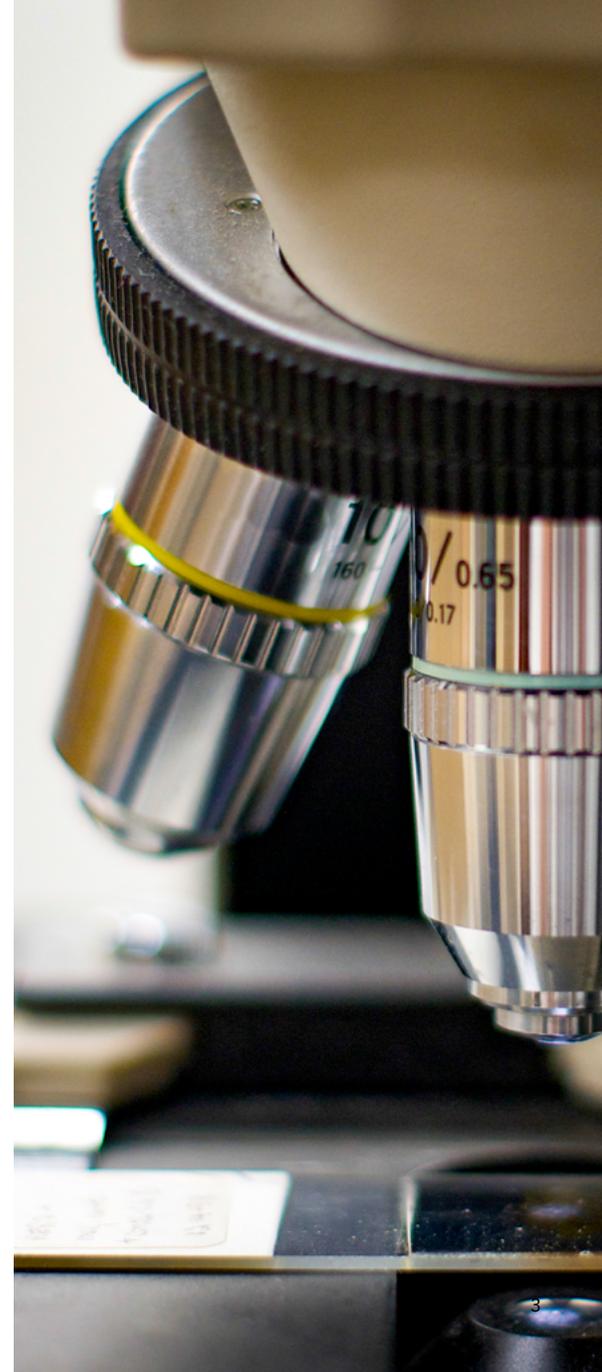
Desde su fundación en 1993, Sigesa ha vendido herramientas analíticas para la industria de la salud. Después de aproximadamente cinco años en el negocio, la compañía identificó una clara necesidad de una herramienta que pudiera ayudar a sus clientes, que incluían hospitales públicos y privados, farmacias y aseguradoras, a evitar diagnósticos incorrectos, errores de prescripción y uso indebido de medicamentos.

Cuando Sigesa buscó una fuente de datos médicos confiable para mejorar los procesos de la toma de decisiones de sus clientes, encontró la base de datos Micromedex, un compendio completo de información clínica sobre medicamentos, toxicología, venenos y mucho más.

“Nuestros clientes exigen información confiable, completa, actualizada y de fácil acceso, y Micromedex fue exactamente eso”, dice Arantxa Unda, Directora general (CEO) de Sigesa.

“Les decimos a nuestros clientes, y creemos, que Micromedex es el Rolls Royce de la información”.

— Arantxa Unda, Directora general, Sigesa  
Sistemas de Gestión Sanitaria



Introducción

Caso de desafío

**La transformación**

Beneficios para el negocio

Acerca de Sigesa

Da el próximo paso

# La transformación

—  
Desarrollar relaciones:  
la clave del éxito de ventas

Sigesa se convirtió en el único revendedor de las soluciones de la base de datos Micromedex en España hace aproximadamente 20 años, cuando el producto se ofrecía únicamente en Compact Disc (CD). En la actualidad, Sigesa puede ofrecer Micromedex y las soluciones Micromedex with Watson a sus clientes a través de varios canales, incluyendo el acceso web y móvil. El producto Micromedex ha evolucionado a medida que la tecnología de los cuidados de la salud ha cambiado, y Sigesa ha continuado llevando las últimas ofertas de Micromedex al mercado del cuidado de la salud español.

Sigesa ha hecho crecer su negocio generando confianza en el producto Micromedex entre sus usuarios. Sigesa trabaja para desarrollar relaciones continuas con sus clientes, asegurándose de que la herramienta satisfaga sus necesidades específicas. La empresa hace un seguimiento con ellos para asegurarse de que hagan el mejor uso de la herramienta, al

ofrecer capacitación cuando es necesario. “Creo que uno de nuestros éxitos es que estamos muy, muy cerca de los clientes”, dice Unda. “No solo vamos allí, les vendemos una herramienta y luego regresamos el año que viene con una factura para renovarla”.

Enrique Marinelli, Gestor de Ventas de Sigesa, está de acuerdo en que comprender realmente al cliente y conocer la herramienta es fundamental para la relación con el cliente de Sigesa. “Si desea vender Micromedex, debe conocer muy bien las actividades de sus clientes”, dice. “Las necesidades del departamento farmacéutico o del laboratorio o de la farmacia del hospital son todas muy diferentes. Por eso, es necesario que conozca sus actividades y sus necesidades”.

continúa →



Introducción

Caso de desafío

## La transformación

Beneficios para el negocio

Acerca de Sigesa

Da el próximo paso

## La transformación

—  
Desarrollar relaciones:  
la clave del éxito de ventas

La herramienta Micromedex proporciona información completa que se puede integrar con múltiples sistemas de información de la salud, (HIS por sus siglas en inglés). Esta información incluye:

- Dosificación y gestión de medicamentos.
- Información detallada sobre interacciones farmacológicas y compatibilidad intravenosa
- Protocolos de tratamiento y listas de comprobación para el manejo de enfermedades agudas y crónicas
- Información de laboratorio para ayudar a los profesionales a elegir las pruebas adecuadas e interpretar los resultados.
- Información de medicina alternativa para terapias a base de hierbas y alternativas
- Información sobre medicamentos neonatales y pediátricos para consideraciones específicas de edad e indicaciones
- Protocolos detallados de toxicología y gestión de la exposición

Los clientes de Sigesa utilizan principalmente la información farmacológica de la herramienta para respaldar la toma de decisiones. La herramienta también permite que los profesionales médicos colaboren con otros colegas, brinden asesoramiento e información a los pacientes y preparen informes y artículos científicos.

Desde que adquirió el producto Micromedex, Watson Health ha agregado el poder de IBM Watson® AI a la herramienta. Con lo que Unda llama la función “Watson Searcher”, los clientes de Sigesa ahora pueden realizar búsquedas utilizando consultas en lenguaje natural y ya no están restringidos a búsquedas basadas en palabras clave.

“Asociar nuestra marca con una empresa sólida como IBM ha sido beneficioso para nuestro negocio”.

— Arantxa Unda, Directora general, Sigesa Sistemas de Gestión Sanitaria

# Beneficios para el negocio

—  
Un asesor de confianza con un producto de referencia

Introducción

Caso de desafío

La transformación

**Beneficios para el negocio**

Acerca de Sigesa

Da el próximo paso

A lo largo de los años, Sigesa se ha convertido en un asesor de confianza para sus clientes del cuidado de la salud. Y la empresa se ha convertido en un distribuidor de primer nivel de la herramienta de decisión clínica Micromedex, una referencia en la comunidad médica. Los clientes de Sigesa siempre han depositado un alto grado de confianza en su contenido, el que Unda considera que es el mejor del mercado. “Les decimos a nuestros clientes, y creemos, que Micromedex es el Rolls Royce de la información”, afirma.

Hoy, Watson Health posee y entrega la solución Micromedex a través de asociados de negocios de IBM como Sigesa. Al igual que con otros productos adquiridos, IBM continúa invirtiendo y mejorando la herramienta Micromedex.

Un equipo internacional de investigadores actualiza periódicamente la información sobre los medicamentos en la herramienta, al mismo tiempo que amplía su funcionalidad para cumplir con más casos de uso.

La inclusión de la función de búsqueda impulsada por Watson es probablemente la actualización más obvia de IBM a la herramienta Micromedex hasta el momento. Según Enrique Marinelli, a diferencia de las bases de datos donde los usuarios deben ingresar una palabra clave o frase específica, “con Watson Searcher, puede buscar información fácilmente porque puede usar el lenguaje natural para obtener la información que necesita”. Los usuarios pueden formular sus búsquedas en forma de pregunta, lo que les facilita encontrar la información específica que buscan, especialmente si no están seguros de la terminología clínica de búsqueda exacta.

Arantxa Unda cree que a medida que IBM aplique su experiencia en tecnología del cuidado de la salud y sus recursos a la solución Micromedex, el producto se volverá aún más potente. Además, como Sigesa e IBM comparten oportunidades de clientes, pueden expandir el mercado de la herramienta en España.

Para Unda, trabajar con IBM es una situación ganadora. “Por el lado del producto y por el lado del marketing, lo vemos muy positivo”, dice.

Sigesa complementa las inversiones tecnológicas y de marketing de IBM en la herramienta con su larga experiencia y conocimiento de su base de clientes, ayudando a que el producto Micromedex sea relevante y útil para el mercado español. “Vemos mucho potencial de crecimiento en los servicios integrados, así como en las nuevas herramientas, que estamos seguros que vendrán gracias a las capacidades de R&D de IBM”, dice Unda. “Nuestra experiencia en las necesidades del mercado español, construida a lo largo de muchos años de generar confianza con nuestros clientes, seguramente será crucial para asegurar que este potencial de crecimiento se materialice”.

[continúa →](#)

Introducción

Caso de desafío

La transformación

**Beneficios para el negocio**

Acerca de Sigesa

Da el próximo paso

## Beneficios para os negócios

—  
Parceiro confiável com um produto de excelência

Detrás de escena, IBM ha respaldado la herramienta con recursos técnicos y de marketing dedicados en España, que Sigesa nunca había tenido. Esto facilita la logística de trabajar junto con IBM en nuevas campañas de marketing, proyectos de integración y soporte al cliente. IBM invitó a todos los clientes de Sigesa al IBM Client Center en España y trajo especialistas de productos adicionales de la oficina de IBM en Londres para un evento de soporte al cliente. Sigesa también está trabajando 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 electrónicos de salud (EHR). IBM utilizará su call center para respaldar esa campaña.

“Vemos que IBM está invirtiendo cada vez más para ayudarnos a desarrollar el negocio en nuestra región”, dice Unda. “Por ejemplo, nos han ayudado a acceder a cuentas de clientes más grandes y también comparten otras

oportunidades de clientes, por lo que trabajamos juntos para hacer que el mercado sea lo más grande posible”.

Sigesa anticipa muchos años más construyendo 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 de Micromedex con la reputación y la potencia de una empresa como IBM ha dado como resultado un producto y una marca mucho más sólidos”.

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

— Arantxa Unda, Directora general, Sigesa  
Sistemas de Gestión Sanitaria

Introducción

Caso de desafío

La transformación

Beneficios para el negocio

**Acerca de Sigesa**

Da el próximo paso

# Acerca de Sigesa Sistemas de Gestión Sanitaria

Fundada en 1993 en Madrid, España, [Sigesa](#) desarrolla e implementa soluciones avanzadas de análisis de datos para el apoyo a las decisiones de la gestión clínica y del cuidado de la salud. Más de 400 instituciones del cuidado de la salud de todo el mundo confían en las herramientas de Sigesa. Estas van desde hospitales y grupos de hospitales hasta gobiernos regionales y ministerios nacionales de salud, pasando mutuamente por compañías de seguros de salud. Arantxa Unda, CEO de Sigesa, encabezó la lista europea de Forbes 30 under 30 en la categoría de Science & Healthcare en 2017.

---

## Solución compuesta por:

- [Micromedex](#)
- [Watson Health](#)



Introducción

Caso de desafío

La transformación

Beneficios para el negocio

Acerca de Sigesa

**Da el próximo paso**

## Da el próximo paso

### ¿Quieres saber cómo convertirte en un asociado de IBM?

Si todavía no eres un asociado  
IBM y estás buscando una manera  
de innovar y crecer, [regístrate en  
PartnerWorld.](#)

Si ya eres un asociado de IBM,  
[explora las soluciones IBM y crea  
más oportunidades de negocio  
con tus clientes.](#)

