



nología médica. Impulsa constantemente el mundo de la salud a través de la mejora en los descubrimientos médicos, los métodos diagnósticos y la prestación de cuidados médicos.

La Compañía apoya a los trabajadores de la salud que luchan en la primera línea de la atención médica mediante el desarrollo de tecnología innovadora, servicios y soluciones que ayudan a avanzar tanto en la terapia clínica para pacientes, como en el proceso clínico para los proveedores de atención médica.

BD y sus 70.000 empleados a nivel global comparten la pasión y el compromiso de ayudar a

mejorar la seguridad y la eficiencia en la prestación de cuidados médicos, colaborar en la detección precisa en laboratorio de enfermedades y desarrollar las capacidades de los investigadores para avanzar hacia la próxima generación de métodos diagnósticos y tratamientos terapéuticos.

BD está presente en prácticamente todos los países del mundo y está asociada globalmente con organizaciones para abordar algunos de los problemas de salud más desafiantes a nivel global. Gracias a la estrecha colaboración con los clientes, BD puede ayudar a mejorar los resultados, reducir los costos, aumentar la eficiencia y la seguridad y ampliar el acceso a la atención médica.

Distinguirse o extinguirse: transformación digital con soluciones en la nube para un management más eficiente²

Charles Darwin ya lo dijo a mediados del siglo XIX: "sobrevive el más apto"... Y esto se vio en el mercado de Salud en los últimos dos años, atravesados por una crisis sanitaria sin precedentes en el tercer milenio. La vida de las personas cambió, también cambió a nivel corporativo, y principalmente en Salud. O cambiamos proactivamente o el cambio nos cambia.

En los dos últimos años Bionexo se convirtió en un aliado estratégico para las empresas de salud (prestadores y financiadores) y para los propios proveedores de medicamentos e insumos. De repente, al no poder estar

en contacto directo (presencial), el Marketplace de abastecimiento en la nube fue la solución para contar con lo necesario a nivel de asistencia de pacientes en situación de emergencia. Un hospital, una clínica no pueden dejar de atender a la gente, y la compra online fue clave.

Las entidades de salud ya sabían que necesitaban la mejor tecnología para el diagnóstico y tratamiento de pacientes, y a partir del 2020 tomaron conciencia de la importancia estratégica de subirse a la era digital también a nivel de administración de la empresa. Y el abastecimiento -la 2ª central de costos, luego de Recursos Humanos- es clave que sea pensado de forma



Luiz Reis
Director de Crecimiento de Operaciones Internacionales de Bionexo Latam.

² Comunicaciones Bionexo



Los nuevos hábitos de la vida diaria bajan a la vida corporativa: la gente quiere trabajar de forma ágil, fácil y segura.

estratégica, con desarrollo de proveedores y planificación del stock necesario, y aún más en casos de crisis, para no gastar de más ni tener faltantes al momento de asistir al paciente.

Líderes que “piensen fuera de la caja”. Experiencia e innovación

Hace tiempo que el mercado de Salud está viviendo un proceso de transformación digital que en los últimos dos años se aceleró. Los managers del sector deben adaptarse a los nuevos tiempos, que presentan desafíos con mayor frecuencia, tanto a nivel sanitario como presupuestario, con cadenas de pagos que se cortan, falta de créditos, etc. Hay que ser creativos.

Es fundamental el cambio de “mindset” de los directivos y, de ahí, derramar esa transformación al resto del equipo. El líder debe ser “ejemplo” para su gente; él mismo debe “desaprender” y “aprender” nuevas formas de pensar, evaluar y encarar el management de su organización. Es la forma de lograr mayor eficiencia en nuevos contextos. La experiencia hace que la reacción sea más rápida, pero -a la vez- hay que ser innovadores y pensar fuera de la caja ante los nuevos desafíos.

La tecnología es la gran aliada de estos nuevos líderes, que ayuda a

ordenar y analizar millones de datos para poder agregar valor desde un insumo informativo que permite tomar mejores decisiones.

Este nuevo escenario de soluciones en la nube y apps que facilitan la dinámica de la vida diaria también lo hace con las empresas, y los líderes deben ser más flexibles y adoptar esas nuevas tecnologías no solo para un management más eficiente de la organización, sino también para brindar excelencia en la asistencia al paciente, para procurar una buena “customer experience” a todo nivel: desde pedir turno para un especialista hasta la respuesta ante una emergencia.

Apps para mejorar la “customer experience” del paciente

Las apps invadieron la vida privada. Se trata de una nueva forma de vivir, de estar conectado con el mundo. Con una App desde el celular se pagan cuentas, se recibe dinero, se reservan vacaciones, se compran regalos... Los nuevos hábitos de la vida diaria bajan a la vida corporativa: la gente quiere trabajar de forma ágil, fácil y segura. Y el sector Salud no escapa a esto. O cambiamos o el cambio nos cambia.

El paciente reclama mayor agilidad y eficiencia en la atención, y esto se logra con las nuevas tecnologías: ya sea sistemas “cloud” (en la nube) o aplicaciones para usuario final que permitan acceso a información y requerimientos en cualquier momento y lugar (pedir un turno con el médico

a las 12 de la noche, hacer consultas online, gestionar trámites o autorizaciones en la Web, pedir recetas digitales, etc.).

Bionexo ya está en el siguiente nivel e incursiona en el desarrollo de soluciones para mejorar la “customer experience” (CXp) de los pacientes: historia clínica electrónica, agenda de turnos, telemedicina, entre otras nuevas experiencias digitales para una mejor atención.


En Latinoamérica todavía hay mucho para trabajar en el tema de Apps de Salud, con Gobiernos, “players” del sector, así como con profesionales de salud e IT, hacen falta regulaciones y reglamentaciones; y esto es “lo que viene” (ya está acá).

“En Bionexo sabemos que la tecnología es la mejor aliada del sector Salud. Hace más de 20 años irrumpimos en el mercado con una solución de abastecimiento en la nube. Fue algo disruptivo, innovador. Hoy nuestra comunidad cuenta con más de 2300 instituciones de Salud que compran online a más de 15000 proveedores. Ahora estamos en el siguiente nivel; ayudados por analíticos y algoritmos podemos brindar más soluciones para eficientar el abastecimiento de las organizaciones de Salud y favorecer el crecimiento del negocio de los proveedores. Ha surgido una nueva era y Bionexo también acompaña al sector en este camino” – asegura Luiz Reis, director de Crecimiento de Operaciones Internacionales de Bionexo Latam.

Bionexo es la Healthtech pionera en soluciones digitales en la nube y líder en el mercado de Salud de América Latina. Hace más de 20 años comenzó con el marketplace de e-commerce para hospitales, clínicas, obras sociales y prepagas, y hoy cuenta con las más diversas soluciones tanto para empresas de salud como para proveedores. Brinda informes y análisis de datos que contribuyen a entender el mercado

para una mejor planificación y mayor eficiencia en el abastecimiento de entidades de salud, así como para el desarrollo de negocios de los proveedores de la industria.

Actualmente, Bionexo es una empresa que “piensa global” para optimizar la gestión de la compañía en el mercado internacional, expandiendo aún más las oportunidades de visibilidad, experiencia e información en forma coordinada en todas las geografías. En Latinoamérica está presente en Argentina, Brasil, Colombia y México, y cuenta con un equipo de más de 500 profesionales; conecta a más de 2.300 instituciones de salud con 15.000 proveedores.

En 2020 el volumen de negocios registrado a través del marketplace de e-commerce fue superior a USD:2.160 millones (dólares). 



 **Elimina los dolores más frecuentes en la gestión del negocio de salud.**

Software Administrativo de Historias Clínicas XOMA, la solución integral para todas las Empresas de Salud.

¿Optimizar los procesos en tu negocio de salud?
¿Ser adaptable, eficiente y que puedas pagarlo?

Contáctanos ahora:
Daniel Hernández Báez.
Cel: (+57) 314 410 4360

Xoma
La solución en salud que vive... y deja vivir. 

ORACLE | Partner www.xomaonline.com Iris Soluciones 