



# Migración de pacientes: cómo estar preparados ante un volumen inesperado



Elida Orozco<sup>1</sup>

*Un contexto que acelera y profundiza la necesidad de inversión en tecnología para la cadena de abastecimiento*

Desde hace algunos años, y en la actualidad, el sistema de salud colombiano está experimentando algunos cambios que llevan a repensar las actividades de todos los actores del sector, desde los pacientes hasta las Entidades Promotoras de Salud (EPS) las cuales buscan garantizar, entre otras cosas, que los afiliados puedan acceder a los servicios de salud. Sin embargo, con la posibilidad de una migración de usuarios se activan los mecanismos para poder brindar tanto a nuevos como a antiguos la atención de calidad que merecen.

Una pregunta que acompaña este escenario es cómo contar con la infraestructura, los insumos generales y los medicamentos para hacer frente a un posible flujo inesperado, y darles continuidad a los procedimientos, tratamientos de alto y no alto costo, así como a la atención del día a día. Y como puede tratarse de una situación repentina, las EPS deben “surfear la ola” de la mejor manera.

La respuesta se resume en una frase: *tecnología para la gestión*. Ya en el siglo XXI, augurando la salud del futuro, es imperativo implementar tecnología que optimice los tiempos operativos, reduzca los costos y, al mismo tiempo, permita construir una red de aliados estratégicos y proveedores para tener respaldo, así como la posibilidad de contar con una variedad de planes de acción para obtener, en definitiva, los insumos necesarios en tiempo y forma.

Hace algunos años que el paradigma para las compras en el sector de la salud dio un giro drástico; hoy ya es sabido que plataformas digitales de comercio electrónico para el ecosistema de la salud proporcionan diversos beneficios:

- Agilidad para solicitar pedidos de insumos ante una comunidad de proveedores, gracias a un sistema que ya tiene estandarizados los productos que la institución requiere, lo que acelera el proceso de pedido.

---

<sup>1</sup> Gerente Comercial de Bionexo en Colombia, México y Ecuador.

---

- Eficiencia en la obtención de ofertas ante esos pedidos con detalle de proveedor y sus condiciones, además de poder percibir ve- lozmente si se cuenta con historial y cuál es la experiencia con el proveedor.
- Panorámica de ofertas para poder tomar mejores decisiones en función del presu- puesto con el que se cuenta. Estas herra- mientas digitales procesan grandes volú- menes de datos en pocos minutos, con la capacidad de analizar toda la información más rápidamente.
- Transparencia en la gestión de compras, con los consiguientes registro y seguimiento del proceso de abastecimiento, lo que facilita la rendición de cuentas (*accountability*) y las auditorías.
- Desarrollo proactivo de proveedores. La in- teracción digital provee agilidad también en este sentido; al tener a todos los proveedo- res de un insumo registrados, se les puede visualizar en un *dashboard* y decidir a cuál acudir ante un escenario de carga de pa- cientes inesperado.
- Optimización de costos de compras. En el mercado actual de la salud es indispensable optimizar los costos desde el inicio del cir- cuito de la cadena de abastecimiento, tanto a nivel de precios de insumos como de ges- tión operativa.

Una vez pasada la coyuntura y solventado el requerimiento de contar con una infraes- tructura de abastecimiento sólida, la tarea será planificar la demanda en función de la opera- toria, una labor constante y exigente que no se queda atrás.

En perspectiva, las instituciones de salud han tenido la visión de sumarse a la era digital en materia de asis- tencia al paciente, procedimientos, tratamientos, diag- nósticos e intervenciones. Pero, ahora más que antes, ha llegado el momento de transformar los procesos *offline* de suministro, los documentos manuales y los archivos obsoletos, para sumar herramientas tecnoló- gicas que permitan digitalizar los procesos de compra, la planificación y el control de *stock* para asegurar la provisión de insumos y medicamentos a los profesio- nales y, principalmente, a los pacientes, que son la ra- zón de ser de las entidades.

### Acerca de Bionexo

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 hospita- les, clínicas, obras sociales y servicios de medicina prepagada. Hoy cuenta con las más diversas solu- ciones tanto para empresas de salud como para proveedores del sector. 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.

Actualmente, Bionexo es una empresa que “piensa global” para optimizar la gestión de la compañía en el mercado internacional, expan- diendo aún más las oportunidades de visibilidad, experiencia e información de manera coordina- da en todas las geografías. En América Latina está presente en Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador y México, y cuenta con un equipo de más de 500 profesionales; conecta a más de 2300 institucio- nes de salud con 15.000 proveedores. 