



miércoles, 03 de septiembre de 2008

computing.es

Iniciar sesión

Registrarse



COMPUTING GOOGLE

Google
Búsqueda Avanzada >>

- INICIO Comunicaciones
- QUIÉNES SOMOS Entrevistas
- AGENDA Informes
- NOTICIAS Soluciones
- CASOS DE ÉXITO Encuentros Computing
- NEWSLETTER Tendencias
- BLOG Especiales
- VIDEOS Anuario

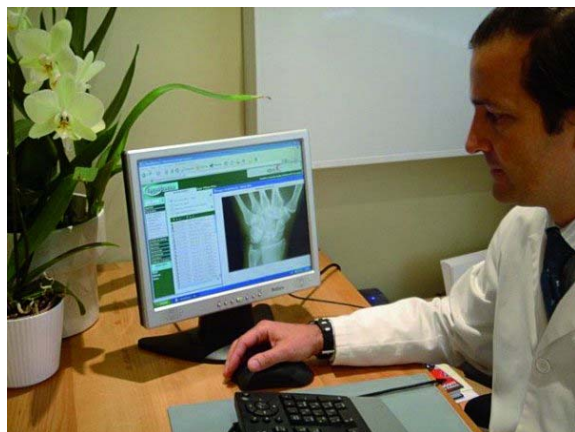
Vota:

Imprimir:

CASOS DE ÉXITO

IQTRA SITÚA EL PACIENTE EN EL CENTRO DE LA GESTIÓN 02/09/2008
13:39:34

Junto al conocimiento y la experiencia de sus profesionales, la clínica privada iQtra Medicina Avanzada, por la que han pasado casi 20.000 pacientes en cinco años, ha encontrado en la aplicación web de gestión clínica de Coprava, TecnoDoctor, una de las claves de su éxito.



Con tan solo cinco años de historia, la clínica privada **iQtra Medicina Avanzada** se ha convertido en un centro de referencia en la prevención y el tratamiento de lesiones del aparato locomotor. Creada en 2003 con un equipo de tan sólo cinco personas, iQtra cuenta a día de hoy con una plantilla de 32 personas y a lo largo de 2007 su equipo médico llevó a cabo alrededor de 26.000 procesos médico-asistenciales y cerca de 12.000 operaciones, entre ellas las de conocidos toreros y

pilotos de motociclismo.

En el rotundo éxito de iQtra ha jugado un papel fundamental la aplicación de gestión clínica TecnoDoctor, desarrollada por la consultora tecnológica Coprava sobre la plataforma .Net con Visual Basic .Net. El sistema, que en un sus orígenes trabajaba bajo Framework 1.1 y en su última versión lo hace bajo Framework 2.0 y 3.0., acompaña a iQtra desde sus inicios. "Teníamos muy claro que no podíamos crear una clínica privada, aunque fuera pequeña, sin un sistema de gestión", indica la directora gerente de iQtra, Rosa Jareño. En ese momento, además de buscar unas instalaciones -en la madrileña calle de Corazón de María- y configurar el equipo médico con el liderazgo del reconocido Dr. Ángel Villamor, la empresa llevó a cabo una comparativa de tres soluciones: HPDoctor, Omni-AP de Stacks y TecnoDoctor; decantándose por la aplicación de Coprava fundamentalmente por dos motivos: "Nos pareció que Coprava era una empresa sólida que, si bien en la parte sanitaria estaba en los inicios, tenía una base importante de proyectos en otros ámbitos y estaba dispuesta a ir adaptando el sistema a nuestra filosofía y ritmo de trabajo; además, el producto nos ofreció desde el principio la posibilidad de gestionar integralmente todos los procesos de la clínica con un único sistema", argumenta Jareño.

Copraba llevó a cabo en sólo un mes la implantación de Tecno-Doctor en Iqtra, que actualmente corre sobre Microsoft Windows Server 2003 para Small Business Server en un servidor HP con procesador Intel Pentium IV a 2,5 GHz y 1,24 Gb de RAM atacando SQL Server 2000 como BBDD.

En los primeros tiempos Iqtra estaba utilizando únicamente el 20 por ciento de la funcionalidad de TecnoDoctor, pero ese porcentaje se ha elevado ya hasta el 60 por ciento a golpe de actualizaciones, con la ventaja de que éstas se hacen de forma on line y en horarios que no interfieren en la consulta por parte de Coprava. "En la medida que hemos ido teniendo más recursos de personal, más conocimiento y más confianza", explica Jareño, "hemos ido manejando con más seguridad el proyecto y hemos incorporado nuevas funcionalidades al programa".

La disposición de colaboración de Coprava en este sentido se hizo efectiva desde el principio. Jareño recuerda que "en la primera versión que nos presentaron la hoja básica de la Historia Clínica no nos encajaba, pero bastó una reunión para entender nuestra forma de trabajo y adaptar el sistema".

Con un total de 26 usuarios, Iqtra viene haciendo un uso intensivo de los módulos de Citación e Historia Clínica, que ofrece la posibilidad de informatizar la historia clínica de los pacientes con el valor añadido de que todos los usuarios trabajan sobre la misma información en base a perfiles, de modo que los hasta ahora cuatro perfiles definidos en la clínica -administración, admisión, doctores y enfermería/fisioterapeutas- tienen una visión única de cada paciente en base al cual es posible ofrecer un servicio y un trato totalmente personalizado. "TecnoDoctor ha sido clave para que todos trabajemos en la misma línea", subraya Jareño, para apuntar que "en otros centros el traumatólogo funciona con una aplicación, el fisioterapeuta con otra y se comunican como mejor pueden".

Otra de las características de TecnoDoctor que destaca la directiva es el hecho de que se trata

CONTENIDOS RELACIONADOS



LOS MÁS VOTADOS

- Infosys compra Axon Group por 753 millones de dólares
- IBM y Dell duplicaron sus ingresos con respecto a la media del mercado de servidores
- Way amplía la visibilidad en los procesos de negocios automatizados con Activity Monitor
- Los 50 principales proveedores concentran más de la mitad del mercado de servicios europeo
- "La fortaleza de ser los primeros en BSM nos está posibilitando abordar nuevas metas"
- En el nuevo contexto económico, Softtek aboga por el Nearshore
- Avocent se reestructura al tiempo que anuncia nuevas adquisiciones
- Dell achaca la caída de sus beneficios a la debilidad de las inversiones en TIC

Anuncios Google

- Gestión de clínicas**
Software para la planificación y gestión en el sector sanitario.
www.MedicoreSoftware.es
- Gestión de clientes (CRM)**
La solución para fidelizar clientes Aumente la retención de clientes
www.dharma.es/crm_ora
- Gratis Modelador BPMN**
Diagrame y documente sus Procesos Gratis. No es trial. Descarguelo!
www.bizagi.com

LOS MÁS VISTOS

- Reacción de VMware al Hyper-V de Microsoft
- ADIF rediseña sus procesos de negocio con Ibermática y PriceWaterhouse&Coopers
- El 31 por ciento de las operaciones de los call centres se resuelven en un canal automático
- HP completa la compra de EDS
- El e-Commerce salva de la crisis a las tiendas On line españolas
- Los 50 principales proveedores concentran más de la mitad del mercado de servicios europeo
- IBM y Dell duplicaron sus ingresos con respecto a la media del mercado de servidores
- SAP dominó el mercado mundial de software empresarial en 2007, según Gartner

PUBLICIDAD

aprendemas.com

- Cursos
- Masters

de una aplicación web, un aspecto que ha resultado clave en el avance de Iqtra y específicamente cuando el pasado año la clínica tomó la decisión de abrir una nueva consulta en el Hospital San José del Grupo USP. Este aspecto resulta asimismo fundamental teniendo en cuenta que las operaciones quirúrgicas que realiza el equipo médico de Iqtra se llevan a cabo en el citado centro hospitalario, donde este mes pondrá en marcha un nuevo servicio de preparación física en los pre-partos. "De esta forma y con tan sólo un portátil", destaca Jareño, "puedo tener a mi equipo de cirujanos y enfermeras en un quirófano en el Hospital San José u otra ubicación disponiendo de las Historias Clínicas de los pacientes a través de Internet con la tranquilidad de que estamos protegiendo nuestros datos".

La directiva incide en este aspecto teniendo en cuenta los estrictos requerimientos de confidencialidad que la LOPD fija para los datos sanitarios y subraya que "una de las nuevas funcionalidades que hemos incorporado permite la selección y establecimiento de restricciones de aquellas en Historias Clínicas cuyas datos tienen que ser, por uno u otro motivo, confidenciales; de modo que la aplicación está preparada para dar acceso sin poner en riesgo información sensible".

Otro de los grandes saltos se ha producido con **la incorporación en TecnoDoctor de la facturación por compañías en Iqtra**, cuyo grueso de facturación procede de la prestación de servicios a pacientes de aseguradoras, si bien la clínica cuenta con un número importante de pacientes privados. "Veníamos facturando los actos privados a través de TecnoDoctor, pero incorporar la facturación a compañías suponía un reto importante que no se afrontó hasta el pasado año y ha supuesto un avance brutal, ya que antes se venía realizando con Excel de forma manual".

Aunque Jareño prefiere no facilitar datos de la inversión que Iqtra ha realizado en la adquisición de TecnoDoctor, reconoce que es pequeña y, lo que es más importante, "desde el punto de vista de la calidad, está amortizada desde el primer día".



[Webs Profesionales](#)

[Channel Partner](#) [Computing](#) [Redes & Telecom](#)



[Contactos](#) | [Privacidad](#) | [Legal](#) | [Publicidad](#)
© 2007 BPS Business Publications Spain S.L. Todos los derechos reservados.