

# De la RED

AÑO 21 N° 79 • Abril - Mayo de 2025  
Cooperativa de Hospitales de Antioquia, COHAN  
relacionescorporativas@cohan.org.co • www.cohan.org.co  
Distribución Gratuita • ISSN 1900-4907



## COHAN:

Un equipo humano experto y aliado  
en negociaciones estratégicas con la industria  
farmacéutica.

[www.cohan.org.co](http://www.cohan.org.co)



@CooperativaCOHAN



@COHAN\_med



@politecnicohan



Distribución local, regional y nacional de medicamentos y dispositivos médicos para todos los niveles



Administración de servicios farmacéuticos intrahospitalarios y ambulatorios en red

## Potenciamos tu capacidad de atención



Equipo especializado para la entrega de un servicio humanizado



Expertos en medicamentos de baja, mediana y alta complejidad



Calidad y transparencia en nuestros procesos y productos

Porque en COHAN somos más vital,  
más integral



Contrata con nosotros  
una experiencia más vital

**Gerente General**  
Jamel Alberto Henao Cardona

**Presidente**  
**Consejo de Administración**  
Héctor Duque Aristizábal

**Presidente**  
**Junta de Vigilancia**  
José Ordoñez Hernández

**Comité Editorial**  
Jamel Alberto Henao Cardona  
Gabriel Jaime Guarín A.  
Sandra Milena Alzate Salinas  
Julián Vásquez Orrego  
Liliana M. Klinkert Puerta

**Dirección**  
Sandra Milena Alzate Salinas

**Diseño, Diagramación**  
**e Impresión**  
Cooimpresos  
[www.cooimpresos.com](http://www.cooimpresos.com)

 Carrera 48 No 24-104  
Medellín-Colombia

 604 605 4949

 @CooperativaCOHAN

 @COHAN\_med

   @politecnicohan

[relacionescorporativas@cohan.org.co](mailto:relacionescorporativas@cohan.org.co)

[www.cohan.org.co](http://www.cohan.org.co)

## DESDE LA GERENCIA

### *Navegando el cambio*

**Más de cuatro décadas  
promoviendo el acceso  
a los medicamentos  
por el cuidado de la salud**



En un momento crucial para el sistema de salud colombiano, en donde los desafíos evidencian la necesidad de un alto en el camino para tomar decisiones que contribuyan con el cuidado de la vida de la población, emerge una historia de adaptación, experiencia y buen gobierno corporativo.

Desde nuestra fundación, como la Cooperativa que agrupa a los hospitales del sector público antioqueño, hemos honrado nuestro propósito de contribuir con el acceso a los medicamentos y a los servicios de salud para las comunidades a las que sirven nuestros hospitales públicos asociados. Nos hemos convertido en referentes de la gestión farmacéutica integral a partir del liderazgo de un modelo de negociación que conecta laboratorios, instituciones de salud y usuarios.

Esta trayectoria nos permitió desarrollar un profundo conocimiento y la habilidad necesaria para realizar negociaciones estratégicas con la industria farmacéutica, respaldados siempre por un equipo humano experto, con la tecnología requerida. Así, optimizamos la gestión de medicamentos y dispositivos médicos para asegurar una comercialización, distribución, logística y dispensación eficaz hasta donde están nuestros usuarios y clientes.

De la mano de este propósito, la Cooperativa COHAN se ha convertido, además, en un soporte vital para la operatividad de los hospitales asociados, pues cuentan con el respaldo de un aliado que les facilita el acceso

a los medicamentos, financia sus carteras y, a su vez, les retorna servicios y beneficios económicos, tecnológicos, educativos y culturales para ser invertidos en las mismas instituciones, sus procesos y su gente.

Hoy, cuando el panorama plantea nuevos modelos de operación, COHAN ve una oportunidad para hacer de nuestra esencia, la carta de presentación que da cuenta de la habilidad, la capacidad y el deseo que nos caracterizan para continuar aportando a la construcción del sistema de salud que nuestro país necesita.

Un contexto de transformación en donde COHAN reafirma su compromiso de ser un actor social estratégico que evoluciona y se adapta para fortalecer la articulación entre los diferentes actores del sistema. Nuestro enfoque es imprimir eficiencia a los procesos, optimizar los costos e implementar modelos innovadores de logística de distribución y atención farmacéutica, promoviendo la movilidad de los productos y los servicios de salud en los territorios.

Ubicando a las personas en el centro de cada decisión, COHAN mantiene sus puertas abiertas para contribuir con un rol de mediador, experto y estratégico. Con nuestra experiencia en el análisis de datos sobre consumo, precios, tendencias del mercado farmacéutico, operatividad y logística estamos listos para aportar soluciones que favorezcan negociaciones justas y eficientes, fortaleciendo el acceso equitativo a los medicamentos y a los servicios de salud en Colombia.

**Como entidad sin ánimo de lucro, continuaremos poniendo el medicamento en la mano de las personas, a la vez que honramos los principios solidarios, retornando los excedentes a los asociados y con ello, a la salud de sus comunidades.**

Cordialmente,



Jamel Alberto Henao Cardona  
Gerente General COHAN



### **COHAN pone al servicio del sector salud su experiencia en la negociación con la industria**

Enfocados, principalmente, en ofrecer tecnologías en salud con calidad y eficacia para baja, mediana y alta complejidad, COHAN se ha convertido en un experto en negociaciones macro con la industria farmacéutica.

Cada año se inician las negociaciones con la industria farmacéutica con el propósito, no solo de ampliar el portafolio de productos que la Cooperativa de Hospitales de Antioquia brinda a sus clientes, sino también de ofrecer la mejor calidad y servicio para suplir las necesidades del sector salud. En esta ocasión, COHAN hace énfasis en ofrecer tecnologías en salud para instituciones de baja, mediana y alta complejidad y, para entender mejor el tema, De la Red conversó con Magaly González, directora de negociación y de compras, quien explicó en detalle, todo lo que la Cooperativa hace para estas negociaciones, para las que se prepara desde comienzos del año.



**Magaly González Valencia**  
Directora de Negociación

#### **¿Cuál es el propósito de COHAN en este 2025 con la negociación?**

Uno de los principales esfuerzos en la negociación de este 2025, es adquirir tecnologías en salud pensando en las instituciones de baja, mediana y alta complejidad. En el último año, COHAN le ha apuntado a las tecnologías y dispositivos médicos para clientes de todos los niveles de atención, con el fin de ofrecer mejores alternativas, un amplio portafolio y la calidad necesaria para cubrir las necesidades del sector salud.

Este crecimiento no solo fortalece a COHAN como experto en la gestión farmacéutica integral y operador logístico, sino que amplía el rango de atención a sus clientes con total seguridad, tanto para los hospitales públicos asociados, como para otros clientes externos que requieran de sus productos..

#### **¿Cómo se prepara COHAN para iniciar la negociación con la industria?**

A partir de su vasta experiencia, uno de los primeros pasos de la Cooperativa es actualizar la plataforma de negociación de COHAN, llamada HERINCO. Un diseño agradable, con la información completa, los términos de referencia tanto jurídicos como administrativos claros, y con apoyo de imágenes, permite a los postulantes encontrar fácilmente los códigos de los productos que se requieren, lo que agiliza las negociaciones que, se espera, sean por un total de 410 millones de pesos aproximadamente.

## ¿Por qué es importante la plataforma HERINCO para el proceso de negociación?

El uso de la plataforma es muy importante para garantizar la transparencia del proceso.

Las industrias farmacéuticas que quieren participar en la negociación se registran como ponentes y se les asigna un usuario y una clave. De esta manera, es posible subir a la plataforma todos sus documentos técnicos, políticos, administrativos y financieros, requeridos, junto con su oferta. Una vez toda la información está en la plataforma y sea analizada por las diferentes áreas, se procede a las mesas de trabajo en las que participarán.

## ¿Qué tendrá en cuenta COHAN con los temas jurídicos?

En la preparación que COHAN hace para las negociaciones, se está evaluando la posibilidad de hacer cambios en las formas legales, revisando si con los negociantes se hace un acuerdo comercial o un contrato, debido, en parte, a la escasez de medicamentos que tiene frenada la industria.

Además, la negociación se hace sobre el DCI (Denominador Común Internacional), para poder analizar todas las opciones que haya en el mercado y poderse mover cuando haya desabastecimiento, teniendo en cuenta la variación de precios, ello, con el fin de garantizar que los pacientes reciban los medicamentos y dispositivos médicos necesarios para su tratamiento, pero también, buscando una mayor economía en cuanto a renegociaciones de contratos y pólizas de cumplimiento, siendo equitativos con todos los proveedores.

## ¿Qué referencias tiene COHAN para hacer la negociación este año?

Actualmente, la Cooperativa de Hospitales de Antioquia hace una referenciación con los modelos de empresas similares a COHAN, para analizar cómo están haciendo sus negociaciones, qué cambios hicieron, cómo se están preparando para el mercado, qué herramientas se están utilizando, qué vigencia de precios tienen. Esta referenciación implica que la Cooperativa pueda ir más alineada con el cambio que se está dando en el mercado, que pueda ser más competitiva y que aporte al sector su experticia y tecnología con el respaldo de un equipo humano con una amplia experiencia en negociaciones.

Es así como se están alineando los equipos internos encargados de hacer la negociación: las áreas jurídica y financiera, el área de operaciones, la gerencia, y los encargados de sistemas de información, todos, liderados por el área de negociación, que hace un engranaje para que el proceso sea lo más armonioso, organizado, justo y transparente posible.

## ¿Qué criterios se tienen en cuenta para la negociación de este año?

A la industria siempre se le solicita una lista de precios y plazos de pago. Actualmente, el sistema está viviendo grandes dificultades, por lo que es necesario tener claro cómo serán esos plazos y, desde el comienzo, hacer la solicitud de plazos más largos (aproximadamente de 180 días), así como de descuentos financieros cuando se paga dentro del tiempo.

Por otro lado, en cuanto a los medicamentos, siempre se solicitan las fichas técnicas y de registros sanitarios de todos los productos que ofrecen, de manera que se pueda garantizar la calidad a los clientes. Se revisa que tengan registro INVIMA, que tengan FDA (Food and Drug Administration) autorizado por la agencia del gobierno de los Estados Unidos, además, si tienen buenas prácticas de manufactura. También se solicita la parte jurídica, todo lo relacionado con Sarlaft, Sagrilaft, y los estados financieros, porque las relaciones con los proveedores, siempre deben estar dentro de la ley.

En cuanto a temas administrativos, se solicitan los tiempos de entrega y si tienen la capacidad de entregar en todas las regiones donde COHAN está presente.

## ¿Por qué es importante tener en cuenta estos criterios?

Para darle legitimidad a la negociación, para garantizar la competitividad y la disponibilidad del producto.

## ¿Cuál es el gana-gana en esta negociación?

La industria farmacéutica gana en la medida en que sabe cuánto necesita fabricar para la Cooperativa como cliente. Mientras que la ganancia de COHAN es la disponibilidad de los productos y la opción de brindarle a sus hospitales asociados, productos con el sello de la industria y a precios competitivos, gracias a la economía de escala, pues, al ser una institución sin ánimo de lucro, sus excedentes se retornan a los hospitales asociados.

Y en un tercer plano, que es el cliente o el usuario, la ganancia es tener garantizados sus tratamientos y cumplir con los contratos que tengan de cara a las EPS y a la prestación de servicios.

***Como un actor clave del sector salud y activo social sin ánimo de lucro, COHAN brinda a los diferentes actores su capacidad y experiencia para negociar y aprovecha la economía de escala.***

## El proceso que hace de COHAN un experto en la Gestión Farmacéutica Integral



El ciclo de atención al cliente en COHAN no se limita al contacto con el usuario en la dispensación de medicamentos, sino que implica todo un proceso desde el contacto con los laboratorios, la compra, pasando por la logística, la vigilancia y hasta la entrega final, entre otros detalles. Aquí te contamos qué pasa desde el laboratorio hasta llegar a tus manos.

Con una experiencia de casi 43 años como operador logístico y experto en la gestión farmacéutica integral, COHAN se ha convertido en un aliado vital de todas las instituciones de salud en el país. La Cooperativa cuenta con un portafolio de más de 19.000 referencias entre medicamentos y dispositivos médicos de baja, mediana y alta complejidad para atender las necesidades del sector. Además, su ubicación estratégica le permite llegar a cualquier rincón del departamento o del país.

Se focaliza principalmente en medicamentos oncológicos, antiinfecciosos y para el sistema nervioso central y en dispositivos médicos para cirugía, productos especializados para hemodinamia y osteosíntesis. Todos ellos disponibles las 24 horas en línea a través de la plataforma tecnológica HERINCO, respaldada por un equipo humano comprometido con el cuidado de la salud, altamente calificado para la manipulación, el almacenamiento, el empaque y la distribución de los productos. Ello, sumado al Centro de Distribución Semiautomatizado (CEDI), permite multiplicar la eficiencia en la distribución de medicamentos y brindar una atención integral desde el primer contacto con sus clientes, hasta la posventa.



### Economía de escala

COHAN utiliza la economía de escala para ofrecer medicamentos y dispositivos médicos de alta calidad a precios competitivos. Un equipo de abastecimiento capacitado para anticipar las necesidades de sus clientes, permite a la Cooperativa realizar compras adecuadas en términos de disponibilidad, precio y calidad. A través de la agrupación de compras para los sectores público y privado, se realizan negociaciones conjuntas con la industria farmacéutica para adquirir productos bajo la economía de escala y beneficiar a todos los clientes, convirtiendo a COHAN en un aliado estratégico para las instituciones, ofreciendo una solución integral que combina economía, calidad y servicio.

Esta compra permite no solo ofrecer precios competitivos sino también:

Logística eficiente

Entrega oportuna

Calidad de productos

Acompañamiento posventa

## Proceso logístico y operacional

La Cooperativa de Hospitales de Antioquia (COHAN) cuenta con meticulosos procesos logísticos y operacionales para garantizar la seguridad y calidad de los medicamentos desde su recepción hasta la entrega, usando tecnología de punta para cumplir con su promesa de servicio. La experiencia COHAN en la gestión farmacéutica integral se refleja en cada paso del proceso, asegurando que los medicamentos lleguen de manera segura y eficiente a quienes los necesitan, de forma correcta, en el momento indicado y con las condiciones adecuadas, llegando, incluso, a las zonas más remotas.

- **Recepción y revisión rigurosa:** se garantiza que todos los productos farmacéuticos cumplan con los protocolos técnicos y administrativos, revisando precios, cantidades, registros, lotes y fechas de vencimiento.
- **Almacenamiento controlado:** el Centro de Distribución, CEDI, mantiene condiciones de temperatura y humedad precisas, con monitoreo constante y alarmas para asegurar la conservación de los medicamentos.
- **Control en línea:** para garantizar condiciones de temperatura y humedad la Cooperativa tiene infraestructura y tecnología de última punta que permite activar y controlar en línea todos estos sistemas de almacenamiento con aires acondicionados y monitoreo por sensores y alarmas durante las 24 horas del día.
- **Tecnología avanzada:** con sistemas de georreferenciación, gestión de inventarios en línea y carruseles verticales para optimizar la eficiencia y la precisión en la preparación y el envío de pedidos.
- **Sistema de información propio (HERINCO):** para administrar los pedidos de los clientes por medio de nuestro propio sistema de información, lo que permite llevar un control exacto.
- **Logística de distribución eficiente:** COHAN cuenta con operadores logísticos especializados que permiten la entrega oportuna de medicamentos en todo el departamento de Antioquia, incluyendo zonas remotas.

### Servicios farmacéuticos ambulatorios

Son diseñados para la entrega de medicamentos a usuarios de las EPS por encargo de las aseguradoras. Un equipo de regentes y auxiliares de farmacia se encarga de la recepción, el almacenamiento y la dispensación de medicamentos, asegurando la validez de las fórmulas médicas y utilizando biometría para evitar fraudes, errores o dobles entregas. A pesar de los desafíos del sistema de salud, COHAN día a día hace lo mejor posible para garantizar la entrega oportuna y completa de medicamentos y ofrecer una atención integral.

Ante posibles desabastecimientos, COHAN trabaja en el reabastecimiento y las compras, monitoreando inventarios y haciendo equipo con los laboratorios. Además, pensando en la satisfacción de los usuarios, se ofrece la opción de dejar los datos para un posterior envío a domicilio de medicamentos pendientes.

### Servicios farmacéuticos intrahospitalarios

Es otra modalidad de entrega de medicamentos y dispositivos médicos que ofrece COHAN a sus clientes, gerenciando las farmacias intramurales. La dispensación en estos servicios farmacéuticos funciona las 24 horas, en donde un equipo humano integrado por químicos farmacéuticos, regentes de farmacia y auxiliares, trabaja de la mano con el equipo médico y de enfermería de los hospitales.

Gracias a este equipo, se garantiza el abastecimiento, la dispensación y la correcta administración de medicamentos con una logística eficiente, además de que COHAN participa en programas especiales, asegurando la calidad del servicio y la mejora en la atención de los pacientes. El proceso operativo incluye la revisión de perfiles farmacoterapéuticos, la dispensación individualizada de medicamentos y la gestión de inventarios. El compromiso principal es asegurar que cada paciente reciba el medicamento correcto, en la dosis adecuada y en el momento oportuno, con una promesa de entrega oportuna.

***En COHAN no solo suministramos medicamentos y dispositivos médicos, sino que contribuimos al cuidado de tu salud.***

**Para conocer más sobre servicios y portafolio de COHAN visita [www.cohan.org.co](http://www.cohan.org.co) o consulta con nuestros comerciales.**



## Enfocados en la satisfacción de los usuarios

Cada uno de los procesos de COHAN que hacen parte de este ciclo de atención al cliente se enfocan en cumplir su labor a cabalidad para entregar un servicio de calidad, pero también buscan el objetivo de beneficiar la atención al cliente. Aquí te contamos cuál es el aporte que hace cada una de las áreas para lograrlo.



### Dirección de Negociación

Desde este proceso garantizamos que las tecnologías en salud que adquiere la Cooperativa sean de calidad (proveedores nacionales y multinacionales, procesos de almacenamiento, distribución y dispensación), que las tecnologías que adquirimos cumplan con Registro INVIMA y FDA o Radicado de Vital No Disponible, y estamos en una constante búsqueda de precios justos.



### Gerencia Financiera

Desde esta gerencia, apoyamos a los procesos de negociación y compra con la disponibilidad y distribución de los recursos que permitan bastecer a la Cooperativa para cubrir las necesidades de medicamentos y dispositivos médicos de nuestros asociados y clientes.



### Gerencia Comercial

Tenemos varios aportes que nos han ayudado a mejorar los procesos para tener una mejor atención y servicio al cliente. El primero es una nueva unidad de experiencia la cliente, donde hay varias personas que reciben y atienden de forma inmediata las llamadas de los clientes, tanto para seguimiento de pedidos, seguimiento de PQR, cotización o algún pedido nuevo.

Otro aporte es la autogestión. Estamos enseñando a nuestros clientes a usar la plataforma HERINCO, con su respectiva clave de acceso, para que se autogestionen. Una herramienta potencial para conocer de forma rápida si hay disponibilidad del producto y para realizar pedidos.

Un tercer aporte es el aumento de visitas a los clientes, no solo para incrementar la presencia de la Cooperativa, sino para conocer de cerca las oportunidades de mercado que tenemos con los clientes.



### Dirección de Compras, Abastecimiento, Almacenamiento y Distribución

Desde este proceso, donde se realiza todo el proceso logístico, desde la compra hasta la distribución, nuestro aporte es disponer de los productos en las cantidades correctas y entregar en los tiempos acordados para dar cumplimiento a una entrega perfecta que cumpla las expectativas de los clientes.



### Programa de Atención Farmacéutica Integral, PAFI

Desde el Proceso de Atención Farmacéutica, aportamos a la atención y satisfacción del usuario mediante el seguimiento farmacoterapéutico y la educación al paciente en su tratamiento farmacológico, incentivando el empoderamiento con su patología y tratamiento, además de brindar un espacio con un profesional en el medicamento, donde el paciente puede resolver sus inquietudes e indagar acerca de sus medicamentos.



## COHAN una cooperativa y actor clave en la transformación de la salud en Antioquia

*El sistema de salud en Antioquia atraviesa varias transformaciones y en COHAN no somos ajenos a estos cambios. Por eso formamos a nuestro talento humano para estar alineados con las necesidades de los usuarios. Compartimos aquí algunos apartes de la visita a la Cooperativa de Adriana Rojas Eslava, directora de Salud Colectiva de la Secretaría de Salud.*

**Dentro del interés de la Cooperativa por estar al día, por planear sus acciones, y en el afán de entender las tendencias del mercado, actualizarse y adaptarse a las necesidades del sector salud, COHAN recibió la visita de Adriana Patricia Rojas Eslava, profesional especializada en temas de calidad y salud e inclusión social, directora de Salud Colectiva de la Secretaría de Salud de la Gobernación de Antioquia, quien habló sobre el Plan Decenal de Salud Pública 2022-2031 y el proceso de planeación territorial en salud de Antioquia, entre otros temas. En De la Red compartimos algunas de sus apreciaciones.**

### Transformación de la salud en Antioquia

El sistema de salud en Antioquia se encuentra en un proceso de transformación profunda, impulsado por cambios normativos a nivel nacional y la necesidad de adaptarse a las realidades locales. La Secretaría de Salud y Protección Social de Antioquia, liderada por la doctora Marta Cecilia Ramírez, ha emprendido una serie de iniciativas para fortalecer la salud pública, mejorar el acceso a los servicios y garantizar el bienestar de la población.

Uno de los principales desafíos es la adaptación a la posible reforma de salud en Colombia, que, aunque aún no se ha concretado, ha generado cambios a través de decretos ministeriales. Esto ha obligado a la Gobernación a ajustar sus planes y programas, priorizando la continuidad de los servicios y la preparación para futuros escenarios.

La implementación del nuevo Plan Decenal de Salud Pública 2022-2031 también ha marcado un cambio significativo, pasando de un enfoque de diez dimensiones a siete ejes

estratégicos. Esto requiere una mayor articulación entre los actores y una adaptación a una visión más integral de la salud pública, en donde la participación ciudadana y el enfoque territorial se conviertan en pilares fundamentales de la gestión de la salud en Antioquia, de manera que se realicen acciones que respondan a las necesidades reales de la población.

### Proceso de planeación territorial en salud de Antioquia

Tanto el Plan de Desarrollo como el Plan Territorial de Salud reconocen la diversidad del territorio antioqueño y buscan adaptar las intervenciones a las particularidades de cada comunidad. Este proceso implica, no solo la adaptación a los cambios del sistema de salud, sino la definición de estrategias y programas para mejorar la salud y el bienestar de la población antioqueña, teniendo en cuenta las normativas nacionales y las particularidades de cada territorio, además de articularse con aliados estratégicos, como las cooperativas; nuevas estrategias que ayudan a garantizar la continuidad y calidad de los servicios, y lograr los objetivos planteados.

## Trabajo articulado

Aparte del apoyo de cooperativas como COHAN, que tienen una relación directa con el sector salud, la colaboración entre diferentes sectores y la participación activa de la comunidad son fundamentales para abordar los determinantes sociales de la salud de manera integral. Esto implica trabajar de forma coordinada con otras secretarías y entidades, así como involucrar a la ciudadanía en la toma de decisiones.

Para abordar de manera integral los determinantes sociales de la salud y garantizar el bienestar de la población, la Secretaría de Salud debe interactuar, entre otras, con la Secretaría de Inclusión Social y Familia, fundamental para abordar las necesidades de las poblaciones vulnerables, para que puedan

acceder a los servicios de salud; con la Secretaría de Educación, esencial para promover la salud en el entorno escolar, implementar programas de prevención y promoción de la salud en las instituciones educativas y garantizar el acceso a servicios de salud para los estudiantes. También, con la Secretaría de las Mujeres, que le permita abordar las necesidades específicas de salud de este grupo poblacional, promover la equidad de género en el acceso a los servicios de salud y prevenir la violencia de género. Con la Secretaría de Medio Ambiente y Sostenibilidad, para abordar los determinantes ambientales de la salud e implementar estrategias para proteger la salud de la población frente a los riesgos ambientales. Y finalmente, con la Secretaría de Seguridad y Justicia, para tener en cuenta los problemas de consumo de sustancias psicoactivas.

### Prioridades y retos en salud pública

La Gobernación ha identificado una serie de prioridades y retos en salud pública, que incluyen:

- Mejorar los procesos de atención materno-infantil, para reducir la mortalidad infantil y mejorar la salud de las madres.
- Fortalecer los entornos protectores y promover el bienestar emocional para dar prioridad a la salud mental.
- Garantizar el acceso a los servicios de salud para la población migrante.
- Mitigar los efectos del cambio climático en la salud.
- Atender las necesidades específicas de personas con discapacidad, personas mayores y otros grupos.

### Estrategias clave

Para abordar estos retos, se han implementado diversas estrategias:

- Mejorar el acceso a los servicios en el primer nivel de atención.
- Utilizar la tecnología para acercar los servicios de salud a áreas remotas.
- Organizar los servicios de salud en redes integradas e integrales de manera coordinada y eficiente.
- Implementar programas específicos como "Arrullos Antioquia" para combatir la desnutrición infantil y "Salud para el Alma" para promover la salud mental, entre otros.
- Crear y fortalecer los Equipos Básicos de Salud, los cuales llevarán atención médica a los lugares más apartados del departamento.
- Hacer un mapeo de la red territorial, realizando un reordenamiento, para que los ciudadanos tengan una mayor facilidad para acceder a los servicios de salud.



## Planificación y gestión basada en evidencia

La toma de decisiones en salud pública se basa en la evidencia científica y en el análisis de datos. Esto implica realizar diagnósticos precisos, establecer indicadores de seguimiento y evaluar el impacto de las intervenciones.

En esa misma línea, la gobernabilidad del sistema de salud se fortalece a través de la evaluación de la capacidad de gestión municipal y de las ESE, así como del trabajo de los equipos técnicos regionales. En cuanto a la gestión financiera, se busca garantizar la liquidez de los hospitales y se realiza un seguimiento estricto a las EPS, especialmente a las intervenidas.

Así mismo, se hace una vigilancia de los riesgos sanitarios y ambientales como parte fundamental para proteger la salud de la población, con inspecciones periódicas e implementando una política integral de salud ambiental.

## Rol de COHAN

La Cooperativa de Hospitales de Antioquia, COHAN, juega un papel importante como aliado estratégico en el fortalecimiento de las entidades asociadas. Por ello, es indispensable conocer a fondo los planes y proyectos de la Secretaría de Salud para alinear sus propias estrategias, que aporten al desarrollo de los territorios, de paso, favorezcan el cumplimiento de su propósito superior: **"contribuir al cuidado de la salud con calidad y transparencia"**.

Por otro lado, COHAN está llamado a apoyar a las E.S.E. en la resolución de los problemas en los niveles primarios y en el fortalecimiento de las rutas de atención. Así mismo, a alinear sus esfuerzos con las prioridades del departamento y articularse con sus hospitales asociados y con la Secretaría de Salud para identificar áreas de colaboración y contribuir al fortalecimiento del sistema de salud.

La transformación del sistema de salud en Antioquia es un proceso complejo y dinámico que requiere la colaboración de todos los actores. La Gobernación está comprometida con la construcción de un sistema de salud más equitativo, eficiente y centrado en las necesidades de la población y COHAN participa como un actor alineado con necesidades.



Hacemos presencia en los 125 municipios de Antioquia, en alianza con nuestra red de hospitales públicos asociados, para la entrega de los medicamentos en tu municipio.

**Somos el gestor farmacéutico de Antioquia**

# COHAN fortalece su portafolio para todos los niveles de atención

En los últimos años COHAN se ha esforzado por ampliar su portafolio de medicamentos y dispositivos médicos, para ofrecer a los clientes del sector salud, asociados o no asociados a la Cooperativa, productos de calidad y que cubran sus necesidades.

Hace un buen tiempo que COHAN dejó de ser solo un distribuidor de medicamentos. Cada vez fortalece más su portafolio de productos para que los clientes del sector salud, bien sean asociados a la Cooperativa de Hospitales de Antioquia o no, tengan paquetes completos que cubran sus necesidades en todos los niveles de atención en salud, brindando beneficios de calidad y competitividad. Martha Amaya, Gerente Comercial de la Cooperativa, explica cómo funciona el portafolio de productos y a quién está dirigido.

### ¿Cómo está conformado el portafolio de COHAN?

Anteriormente, COHAN era un proveedor de medicamentos y dispositivos básicos para el nivel uno y dos, pero hace dos años se ha estado ampliando ese portafolio para ofrecer productos de alta complejidad: el primer año se hizo con medicamentos y el segundo año lo complementó con dispositivos médicos.

Igualmente el portafolio está conformado por los productos clasificados en categorías.

### ¿Cómo está diversificado ese portafolio?

La Cooperativa usa un sistema de clasificación llamado ATC ("es el código de clasificación anatómica-terapéutica-química asignado por el Collaborating Centre for Drug Statistics Methodology de la OMS [...] En el sistema de clasificación ATC, los medicamentos se dividen en grupos diferentes conforme al órgano o sistema sobre el cual actúan, y a sus propiedades químicas, farmacológicas y terapéuticas"). De acuerdo con este sistema, en el último año el portafolio de COHAN dio un giro, pues en 2023 vendió 105 mil millones de pesos y el año pasado (2024) vendió 156 mil millones, y la categoría que más se está vendiendo es "sangre y órganos", que corresponde a equipos

de alta complejidad; luego sigue "dispositivos médicos", que es hospitalario, detrás viene lo relacionado con anti-infecciosos, sistema nervioso y todo lo que se requiere para oncología. Es decir, que en el nivel 3, que es el de alta complejidad, COHAN logró vender 72 mil millones de pesos, por lo tanto, se está concentrando más en ese nivel de atención, aunque continúa vendiendo medicamentos y dispositivos médicos para todos los niveles.

### ¿Cómo se pensó ese portafolio para poder cubrir todos los niveles de atención?

Existen unas herramientas en el sistema de salud que determinan cuáles son las categorías que más se mueven, y en cada nivel, cuáles son los servicios que más se mueven; COHAN combina la información de este sistema con la demanda de productos de sus clientes y, dependiendo de ello, se define el portafolio. Por ejemplo, actualmente, las categorías que más se mueven en el país son oncología, anti-infecciosos y todo lo relacionado con hematología, por lo que, al principio del año, la Cooperativa definió cuáles eran las categorías en las cuales se iba a enfocar, y con ellas, llegar a satisfacer las necesidades de los clientes. Fue una construcción de dos vías.

## ¿Cómo beneficia este portafolio a los clientes de COHAN?

El beneficio es, principalmente, en la integralidad del portafolio, que permite que los clientes ya no tengan que buscar productos adicionales con otros dispensadores, porque COHAN tiene medicamentos y dispositivos médicos para todas las áreas requeridas, por lo que los clientes pueden concentrar toda su operación de compra en COHAN.

**En lo referente a la oferta de dispositivos médicos para cirugía, COHAN creció el 81%, pasando de 10.000 a 19.000 dispositivos. El área de oncología también está en aumento, y tuvo un enorme crecimiento del 421%, pasando de 3.398 a 17.000 dispositivos vendidos. Ello se da, principalmente, porque la Cooperativa puede ofrecer el paquete completo con un aseguramiento de la calidad de sus productos.**

## ¿Cómo es la adquisición de los productos y eso qué significa para COHAN y para los clientes?

COHAN solo compra directamente a los proveedores autorizados en Colombia, eso quiere decir que su portafolio de productos tiene varios beneficios y garantías, entre ellas, la calidad, la trazabilidad, la respuesta adecuada y rápida cuando sucede algún evento adverso con el medicamento o el dispositivo médico.

Gracias a la trazabilidad, por ejemplo, como todos los productos tienen un número de lote de fabricación, se puede hacer seguimiento desde quién es el proveedor, cuál es el número de la factura, hace cuánto se hizo la venta y todos los detalles que se requieran. Se garantiza que no haya productos vencidos, que sean legales y no de contrabando o falsificados, que se pueda seguir su cadena de transporte y almacenamiento desde la producción hasta la entrega final, que sean de marcas confiables. Además, al comprar directamente a los proveedores, esa trazabilidad es más corta y permite llegar a todos los lugares, promover acceso al proceso logístico y la comunicación directa con el vendedor cuando ocurren casos adversos, entre otros.

## ¿Qué herramientas tiene COHAN para facilitar la compra de sus productos?

Como experto en negociaciones en el sector, COHAN pone a disposición del sector tecnología como el sistema HERINCO, "es una herramienta web desarrollada en ambiente propio que permite gestionar todas las tareas relacionadas con el recibo de pedidos, la distribución y el servicio final. La herramienta cuenta con distintos módulos que permiten gestionar desde el manejo intrahospitalario de un servicio farmacéutico, hasta los procesos ambulatorios de los medicamentos autorizados por una EPS". Este portal de internet es muy amigable y permite que los clientes accedan en línea a ver las existencias y precios que tiene la Cooperativa en todo su portafolio. Es un sistema que

facilita la compra, porque el mismo cliente puede gestionar allí sus órdenes de compra, para que el comercial encargado termine la gestión de aprobar o no el pedido, reserve la mercancía y ordene el despacho.

## ¿Quiénes se benefician de este portafolio?

Todo el sector salud, es decir, IPS, entidades públicas, privadas, distribuidores institucionales y operadores económicos, entre otros relacionados con el sector salud, tanto asociados como no asociados a la Cooperativa.

## ¿Por qué el equipo comercial es un gran atributo de COHAN?

COHAN ha estado fortaleciendo más las estrategias de su equipo comercial. Son 25 personas que atienden unos 400 clientes en promedio y que, actualmente, se enfocan en visitar con más frecuencia a las instituciones para estar al tanto de sus necesidades en tiempo real. Además, esta estrategia la fortalecen con una línea telefónica de servicio al cliente que no existía anteriormente, y que funciona desde hace más o menos un año y medio, gracias a la cual se mantiene un contacto más cercano y se agiliza la atención. Un equipo experto que le permite a COHAN no solo brinda un mejor servicio si no también hacer parte de proyectos asociados con la distribución y dispensación de medicamentos.

## El CEDI como servicio automatizado ¿cómo facilita la comercialización del portafolio?

El CEDI permite un almacenamiento más óptimo, con un buen aprovechamiento del espacio de forma automatizada, ello disminuye el nivel de error en los pedidos y minimiza las reclamaciones. Por otro lado, la automatización del *picking* y el *packing*, agiliza el despacho de pedidos con altos volúmenes.

## ¿Cuántos productos tiene el portafolio de COHAN actualmente?

En este momento hay una oferta cercana a los 6.000 productos, sin embargo, las ventas reales se mueven aproximadamente en unos 2.000 productos en promedio, de acuerdo con la demanda del mercado.

**Línea de atención al cliente:  
310 245 2727**

**Horario de atención:  
de 7:00 a.m. a 5:00 p.m.,  
de lunes a viernes.**

# Servicios farmacéuticos de COHAN para contribuir a la calidad de vida

Los servicios farmacéuticos de COHAN, tanto ambulatorios como intrahospitalarios, permiten entregar al usuario final, medicamentos y dispositivos médicos seguros y de calidad, contribuyendo a su calidad de vida.

**COHAN se ha posicionado como un experto en la gestión farmacéutica integral, con un modelo que abarca una amplia gama de procesos detallados, desde la negociación con la industria farmacéutica hasta la entrega de medicamentos y equipos médicos, ofreciendo en esta última etapa, servicios farmacéuticos tanto ambulatorios como intrahospitalarios, que permiten asegurar la calidad y eficiencia en la atención de los clientes y usuarios finales, y buscando siempre adaptarse a las necesidades del sector salud en Colombia.**

### Así operan los servicios farmacéuticos COHAN

Como Cooperativa que agrupa los hospitales públicos, COHAN dispensa medicamentos a través de 29 servicios farmacéuticos propios en alianza con los hospitales asociados, haciendo presencia en los 125 municipios de Antioquia y otras regiones del país, garantiza el acceso oportuno a medicamentos y dispositivos médicos, tanto en los servicios farmacéuticos propios que son puntos de atención, como a domicilio, e intrahospitalarios, beneficiando a usuarios de aseguradoras como Savia Salud, Nueva EPS y otras. Su equipo de regentes de farmacia y auxiliares se prepara académicamente y con experticia para cumplir con todos los requisitos de la ley y para desempeñar un papel fundamental en la satisfacción de las necesidades de clientes, hospitales y usuarios finales.

### Servicios farmacéuticos ambulatorios

En la modalidad ambulatoria, COHAN cuenta con nueve puntos de atención, ofreciendo un amplio portafolio de productos y gestionando actividades con su propio *software* especializado, HERINCO.

Gracias a estos servicios farmacéuticos ambulatorios, los clientes de la Cooperativa acceden a un portafolio de productos PBS y NO PBS para atender los tratamientos de su población asegurada, con un alcance que incluye manejo de tutelas, altas tempranas y aplicación de medicamentos, haciendo la adecuada trazabilidad de medicamentos entregados y garantizando la validación de derechos de los usuarios, el control de fechas de entrega de sus medicamentos, la biometría y el soporte como evidencia, para la generación de informes y la toma de decisiones del contratante.

### Servicios farmacéuticos intrahospitalarios

La modalidad intrahospitalaria, lleva los servicios farmacéuticos a las sedes de los hospitales asociados. Esto ofrece ventajas como la reducción de inventarios, mayor trazabilidad, seguridad del paciente y disminución de costos operativos. Se planifica la gestión de medicamentos e insumos según las necesidades de cada institución, incluyendo la dispensación en unidosis y la atención farmacéutica, de acuerdo con la demanda de productos.

El proceso intrahospitalario incluye la gestión del suministro, la dispensación de medicamentos y la atención farmacéutica, con un seguimiento y evaluación constantes. Se analizan y controlan los inventarios, y se realizan acciones correctivas y preventivas. Un equipo técnico y administrativo garantiza la atención de solicitudes de áreas como urgencias, cirugía y hospitalización, en los casos en donde se requieran.

## Nuestros servicios farmacéuticos

### Zona Centro (Poblado)

- Servicio Mall San Lorenzo: Carrera 43A No. 25-81 Al lado de Medici IPS Especializada.

### Zona Barrio Colombia

- Servicio CDDP: Calle 25A No. 43B-196

### Zona Sur

- Servicio Farmacéutico Itagüí: Calle 51 No. 48-36 Barrio Los Naranjos
- Servicio Farmacéutico Envigado: Carrera 41 No. 38 sur-65 (Zona Centro)
- Servicio Farmacéutico Amagá – En el Hospital San Fernando: Carrera 51 No. 52B-59

### Zona Nordeste

- Servicio Farmacéutico Segovia: Carrera 49 # 50 – 28 Ed. La Cascada, segundo piso.

### Zona Norte

- Servicio Farmacéutico Bello: Calle 49 # 47-11 Barrio Prado.

### Zona Oriente

- Servicio Farmacéutico Rionegro: Calle 52 # 45-70 Centro Comercial Rionegro Plaza
- Servicio Farmacéutico La Ceja: Carrera 19 N° 19-33 Centro comercial Capilla Plaza, local 208.

### Zona Urabá

- Servicio Farmacéutico Apartadó: Carrera 103A # 100-84 Barrio Vélez.
- Servicio Farmacéutico Turbo: Carrera 14B N° 102-33.

### Zona Bajo Cauca

- Servicio Farmacéutico Cauca: Calle 31 # 18-02 Barrio el Palmar.

### Zona Magdalena Medio

- Servicio Farmacéutico Puerto Berrío: Carrera 7 # 44-09

### Zona Córdoba

- Servicio Farmacéutico Montería 1: Carrera 15A # 28-35 Ed. Sebastián.
- Servicio Farmacéutico Montería 2: Carrera 14 # 33-24
- Servicio Farmacéutico Montelíbano 1: Carrera 29 # 21-64 Barrio San Bernardo.
- Servicio Farmacéutico Montelíbano 2: Carrera 4 # 16-22 (Zona Centro)

### Zona Chocó

- Servicio Farmacéutico Quibdó: Carrera 8 # 30-55 Barrio Tomás Pérez.

### Zona Cundinamarca

- Servicio Farmacéutico Bogotá: Carrera 18 # 16-53 Sur Barrio Restrepo

### Zona Boyacá

- Servicio Farmacéutico Tunja 1: Carrera 11 # 16-51 (Zona Centro)
- Servicio Farmacéutico Tunja 2: Carrera 6 # 36-35 Centro Comercial La 6ta
- Servicio Farmacéutico Paipa: Calle 24 # 18-19 (Zona la Estación)
- Servicio Farmacéutico Sogamoso: Calle 16 # 14-23 (Zona Centro)
- Servicio Farmacéutico Duitama: Carrera 14 # 15-55 (Zona Centro)
- Servicio Farmacéutico Chiquinquirá: Calle 16 # 7A-66 (Zona Centro)

**El país enfrenta actualmente una crisis en la entrega de medicamentos por parte los dispensadores, que afecta no solo a las EPS, sino, directamente a los pacientes con sus tratamientos. COHAN no es ajeno a esta crisis; sin embargo, hace todo lo posible por dispensar con oportunidad en la medida en que haya disponibilidad de medicamentos. Por otro lado, como estrategia, la Cooperativa abrió nuevos servicios farmacéuticos para ofrecer una atención más ágil a los usuarios que están fuera del departamento, en Boyacá, Cundinamarca y Córdoba.**

## Atención al usuario:

**Comunícate con nuestra asistente virtual “Lucía”:  
Línea fija: 604 322-85-82**

**WhatsApp: 333 602 5150**

**Escríbenos al correo electrónico:  
[atencionalusuario@cohan.org.co](mailto:atencionalusuario@cohan.org.co)**

### Vocación de servicio, la base de la formación en COHAN

La prestación de un servicio humanizado, como parte de la integralidad de nuestro actuar como cooperativa experta en la gestión farmacéutica, es clave para hacer de cada contacto con nuestros usuarios un ejemplo de conocimiento técnico y sensibilidad humana. Así nos capacitamos.

**Cuando se habla de humanización del servicio en el sector salud se hace referencia a la prestación de una atención que va más allá de promover la salud del paciente y el mejoramiento de su calidad de vida. Es asegurar, además, una atención con visión integradora, a partir de una relación profesional, honesta, amable, confiable y respetuosa con el cliente, que crea confianza mutua.**

**En COHAN estamos seguros de que la capacitación de nuestro personal en los servicios farmacéuticos no debe ser solo técnica sino humana, y la encargada de realizarla, Yelitza Vera Ortiz, regente formadora, se destaca por esta labor. En De la Red, compartimos cómo honramos esta misión.**

#### ¿Cómo se capacita al personal de los Servicios Farmacéuticos de COHAN?

En COHAN contamos con una programación que incluye los temas relacionados con la habilitación del regente, la documentación legal con la que debe contar un servicio farmacéutico para su atención al público y cuáles son los entes de control que dan el visto bueno y la habilitación para su funcionamiento. Además, a nuestra gente se le forma sobre el lugar donde se encuentra esta documentación legal y los documentos normativos de gestión de calidad, que incluyen la documentación de los procesos y procedimientos.

Posteriormente, se desglosan los temas de procesos y procedimientos que están dentro de la operación diaria en un servicio farmacéutico: recepción, almacenamiento y

dispensación de los medicamentos. En este último proceso se habla de la atención hacia el usuario, lo que lo convierte en la más extensa de todas las temáticas. Allí se indica a regentes, directores técnicos y auxiliares, con qué entidades de salud tiene contrato la Cooperativa, qué tipo de población se atiende y si es de régimen contributivo o subsidiado.

Uno de los énfasis adicionales que hace Yelitza a quienes capacita es que “siempre estén enfocados que el usuario; esa es la parte importante para nosotros, ahí es donde realmente tenemos el servicio. Si no tuviéramos usuarios no tendríamos por qué tener servicio farmacéutico”.

Vocación de servicio, calidad en la atención, amabilidad, cordialidad y respeto, son valores que se recalcan en las capacitaciones en las que se habla de resultados efectivos en el servicio. Por otro lado, Yelitza menciona la importancia de la atención en la calidad de vida del usuario que llega a los

servicios farmacéuticos: “estas personas tienen una deficiencia en su salud y, sabemos, que el sistema de salud puede representar muchas barreras. El último canal somos nosotros como servicio farmacéutico, y muchas veces no llegan con la mejor disposición, pero nosotros debemos ser inteligentes para cambiarle esa actitud al usuario con una buena atención, una atención más humana”.



Recepción



Almacenamiento



Dispensación

de los medicamentos

## ¿Hay alguna actividad específica para poner esto en práctica en las capacitaciones?

El tema de la humanización como tal, se trabaja directamente desde el área de gestión humana, pero es importante hacerle ver al personal desde la capacitación, que el servicio debe ser integral. Desde el momento en que estas personas, colaboradores de COHAN, deciden estudiar alguna rama de la salud, tienen claro que son profesionales en misión y Yelitza trata de llevar este mensaje a quienes capacita.

## ¿Cómo se promueve la humanización del servicio?

En COHAN comprendemos que la atención farmacéutica humanizada requiere una formación integral que trascienda de los conocimientos técnicos, siendo capaces de comunicarnos con empatía, claridad y respeto. Este proceso implica entrenar a nuestros colaboradores no solo en el manejo preciso de medicamentos, sino en habilidades fundamentales como la escucha activa, la comunicación no verbal efectiva, y la capacidad de brindar información comprensible y personalizada que genere confianza en el usuario. Valores como el respeto, la confidencialidad y el compromiso con el bienestar del usuario son pilares centrales.

La cordialidad y el respeto son, además, las bases de una adecuada relación con los compañeros de trabajo y, no solo entre quienes trabajan juntos, sino también con quienes se interactúa de alguna manera. En el caso de Yelitza, ella asegura que debe enseñar con el ejemplo. También les recalca la seguridad durante la atención, mirar al usuario a la cara, hablar con claridad y respeto, tratando de dar solución o respuesta a las necesidades de los usuarios y entregar información completa y verificada.

## ¿Cada cuánto se hacen estas capacitaciones?

En COHAN estas capacitaciones son diarias, en especial, cuando se abren nuevos servicios farmacéuticos. Además, las retroalimentaciones son también del día a día, pues es probable que surjan dudas en cualquier momento, pero, sobre todo, para consultar y reafirmar si los procedimientos que ya se están llevando a cabo en el servicio farmacéutico están bien hechos.

## Formador de Formadores COHAN

Como estrategia del programa de formación en cultura del servicio y con el objetivo de fortalecer las habilidades de atención al cliente de los formadores de servicios farmacéuticos de COHAN, se creó este programa bajo el concepto de "servir para transformar".

El programa consiste en desarrollar habilidades en servicio humanizado para colaboradores de COHAN, quienes a su vez capacitarán a otros, de manera que, no solo se informe, sino también que se motive a los formadores seleccionados para que asuman la responsabilidad de formar a sus demás compañeros con el rol de formador, y también el de "guardián y promotor de la cultura de servicio COHAN, sembrando conocimiento que impactará directamente en miles de usuarios que confían en que les entregamos sus medicamentos con calidad y oportunidad".

Con el acompañamiento del aliado People Link, el programa pretende desarrollar las habilidades y destrezas de los colaboradores de COHAN en la prestación de un servicio humanizado, de manera que se contribuya a la vivencia de experiencias memorables para los usuarios de los servicios farmacéuticos.

El Politécnico COHAN Ciencias de la Salud entrega certificado a los participantes en el programa en una ceremonia. El área de Talento Humano de COHAN lidera la formación y convocatoria, y el área de Comunicaciones apoya en la difusión.

“ Humanización del servicio es tratar a nuestros clientes con respeto y cumpliendo el objetivo de contribuir a su salud y mejoramiento de su calidad de vida. Es hacer las cosas pensando en el bienestar y en el ser, más que en entregar un producto o un medicamento, tener conciencia de que lo que estamos entregando es para mejorar la calidad de vida de los afiliados, de nuestros clientes ”



## ¿Quién es Yelitza?

Yelitza Vera Ortiz, es una tecnóloga en regencia de farmacia con un diplomado en facturación en salud, nacida en Santander. Ingresó a la Cooperativa en 2020 como directora técnica del servicio farmacéutico en Copacabana y hace casi tres años, cuando manejaba uno de los servicios farmacéuticos más grandes de COHAN en el Punto de la Oriental, fue nombrada como regente formadora, encargada de hacer la capacitación al personal nuevo y retroalimentación al personal antiguo, enfocada, principalmente, en los regentes de farmacia y directores técnicos.

Su experiencia en la coordinación de más de cuarenta auxiliares en este punto, donde se atendían diariamente entre mil y mil doscientas personas, la llevó a entender el comportamiento de los usuarios y a aprender cómo acercarse a ellos con una atención más humana, lo que aplica con mucha pasión en sus capacitaciones, porque, además descubrió que le encanta enseñar.

# MÁS VITAL MÁS INTEGRAL

Disfruta en Youtube nuestra serie  
"Del laboratorio a tus manos"

COHAN, experto en la Gestión Farmacéutica Integral

*A través de diferentes capítulos, conoce cómo nuestros clientes y usuarios reciben sus medicamentos cuando es, donde es y con el servicio que es.*



**Entrega 1:**  
Bienvenidos a COHAN



**Entrega 2:**  
Distribución de medicamentos y dispositivos médicos



**Entrega 3:**  
Economía de escala



**Entrega 4:**  
Operación logística



**Entrega 5:**  
Servicios farmacéuticos ambulatorios



**Entrega 6:**  
Servicios farmacéuticos hospitalarios



**Entrega 7:**  
PAFI



**Escanea el código QR**

y explora nuestra lista de reproducción en YouTube donde podrás encontrar los videos completos.

**La gestión farmacéutica de las instituciones de salud en un solo operador y gestor farmacéutico.**

## HOLA ASOCIADO



**E.S.E. HOSPITAL**  
SAN JUAN DE DIOS DE  
**MARINILLA**  
¡EL HOSPITAL DE LA GENTE!

## *Marinilla le apuesta a la atención de parto humanizado*

**M**ientras en el municipio de Rionegro nacieron 491 personas en 2023, en Marinilla apenas se atendieron 10 partos. Para 2024 esa cifra creció a 21 y tiende a seguir en aumento gracias a la estrategia de parto humanizado, respetado y cálido, que comenzó a aplicarse en la E.S.E. Hospital San Juan de Dios Marinilla.

Según explica Alejandro Mora, coordinador médico del hospital, el curso psicoprofiláctico y la atención del parto humanizado, en el que se incluyen todas las gestantes que participan en los programas realizados en la institución, han sido claves para este aumento de marinillos nacidos en su propio municipio. "Hemos apostado a hacer una atención de parto humanizado, una atención personalizada, donde no solamente se vea la paciente como tal, sino como un ser humano que siente, que sufre, que tiene dolor, pero que también necesita la compañía de sus seres queridos, [...] hemos adecuado las habitaciones de trabajo de parto para que sea un lugar cómodo, bonito, confortable, al igual que la sala de parto, con aromas, con música, con diferentes temáticas que le pueden ayudar a la gestante a que pueda tener un parto tranquilo y humanizado", además, se permite la presencia del acompañante que prefiera la gestante para que esté con ella en el momento del parto, con todas las condiciones de seguridad para la paciente.

Esta estrategia surge del "Plan de Desarrollo Unidos por la Vida 2020 - 2023" de la Gobernación de Antioquia, a partir del cual se está brindando capacitación a los hospitales y

al equipo humano de atención al parto. Además, gracias al cumplimiento de la política de la E.S.E., enfocada en "evitar las barreras de acceso a las maternas", con el compromiso de mejorar la oportunidad, reducir los desplazamientos y asegurar la atención efectiva; y a las inversiones en dinero, en capacitación y en esfuerzos para lograrlo.





## Nuevo equipo de rayos x para Gómez Plata

Gómez Plata y otros municipios y localidades vecinas se verán beneficiados con la nueva sala de rayos x instalada en la E.S.E. Hospital Santa Isabel de Gómez Plata. Con este equipo se fortalece la tecnología del centro de salud para ponerla al servicio de la ciudadanía en diagnósticos de fracturas, neumonía, cáncer, entre otras patologías. Así lo explicó la secretaria de Salud e Inclusión Social de Antioquia, Marta Cecilia Ramírez Orrego, en la inauguración que se llevó a cabo el pasado mes de febrero.

Este nuevo servicio se abre gracias a la inversión de \$650 millones que aportó la Gobernación de Antioquia, sumados a \$65 millones que aportaron entre el hospital y la administración municipal. La dotación incluyó la adecuación del lugar, así como la modernización del servicio de imágenes diagnósticas rayos X con equipos de alta tecnología que permitirán "mejorar la calidad de la salud para todos nuestros ciudadanos", según dijo el alcalde de Gómez Plata, Luis Guillermo Pérez Echeverry.



## Significativo crecimiento en el hospital de Sonsón

Con una notable mejora en la atención médica, la ampliación de la cobertura en la zona rural y el fortalecimiento de la infraestructura, la E.S.E. Hospital San Juan de Dios de Sonsón, mostró un crecimiento financiero superior a \$18.500 millones, el más alto en los últimos diez años, lo que hizo que la institución pudiera revertir su situación financiera en 2024, de acuerdo con declaraciones de José Ricardo Ordóñez Hernández, gerente del hospital.

Este hito histórico, alcanzado bajo la administración del alcalde Juan Diego Zuluaga, refleja el fortalecimiento financiero de la institución, que pasó de una pérdida operacional de \$489 millones a una utilidad de \$420 millones, consolidando un excedente neto de \$1.500 millones. Gracias a ello, han podido abrirse nuevas especialidades como diagnósticos cardiovasculares (MAPA y Holter), mayor disponibilidad en ortopedia y ecografías, y un aumento del 25 % en la capacidad de atención en exámenes de segundo nivel, pasando de 12.000 a 15.000 anuales.

La zona rural del municipio también se ha visto beneficiada con la atención en salud. Con el respaldo del Ministerio de Salud, se invirtieron \$2.900 millones para llevar atención médica a 3.000 hogares y beneficiar a 7.500 personas, con el apoyo de 56 profesionales. Así mismo, se han hecho mejoras en infraestructura y optimización de espacios como farmacia y área de vacunación. Todo ello ha permitido reducir tiempos de espera y brindar una mejor atención tanto en el casco urbano como en las veredas.





## Resultados positivos en salud de la Ruta Integral de Atención de Autoinmunes

*Después de 36 meses de la prestación de servicios de la unión temporal de la Ruta Integrada de Atención en Salud para el cuidado de la salud de los usuarios con patologías autoinmunes en la que COHAN ejerce como administrador y dispensador de medicamentos, los resultados son muy positivos.*

**COHAN y su IPS especializada MEDICI hacen parte de la unión temporal para la Ruta Integrada de Atención en Salud para el cuidado de la salud de los usuarios con patologías autoinmunes, afiliados a Savia Salud EPS. En total son once reconocidas empresas del sector salud, entre las que están instituciones de segundo nivel asociadas a la Cooperativa de Hospitales de Antioquia, así como el Hospital General Luz Castro de Gutiérrez, el Hospital Manuel Uribe Ángel, ambos de alta complejidad, y la IPS Salud Plena, quienes se unieron para integrar esta red y sumar capacidades y especialidades.**

A pesar de la conclusión del contrato inicial, el programa ha recibido autorización para continuar hasta abril de 2025, mientras se definen los próximos pasos ante los cambios en la interventoría de Savia Salud EPS. Este periodo de extensión permitirá mantener la atención a los pacientes y asegurar la continuidad del servicio, que ha demostrado ser crucial para la gestión de estas patologías crónicas.

El programa se destaca por su capacidad para adaptarse a las necesidades de los pacientes, ofreciendo atención integral y multidisciplinaria, así como un seguimiento continuo a pacientes con enfermedades autoinmunes sistémicas, mejorando su calidad de vida y funcionalidad, facilitando el acceso a los diagnósticos, los tratamientos y la rehabilitación, con un equipo de especialistas que incluye reumatólogos, internistas y terapeutas. La atención se hace de forma descentralizada, llegando a diversas subregiones de Antioquia, y abarcando desde la confirmación del diagnóstico hasta la entrega de medicamentos y la atención de urgencias. Este enfoque integral y descentralizado ha sido un beneficio clave del programa.



## Principales logros del programa

Para COHAN es muy importante demostrar que los resultados en salud obtenidos en el programa, gracias a los hospitales aliados, arrojan indicadores muy positivos.

- Durante los tres años de funcionamiento de la Unión Temporal, las hospitalizaciones estuvieron en un 1 %, por debajo de la meta, que era de 3 %. Lo que significa que **hubo una mejor adherencia** a los tratamientos y una atención en salud más oportuna.
- Se tuvo un total de **56.395 solicitudes** de referencia y contrarreferencia tramitadas por COHAN, lo que agilizó la atención de los pacientes que no necesitaron hacer filas para las respectivas autorizaciones.
- Se logró la **utilización de biológicos** en pacientes con artritis reumatoidea en un 6 %, una de las patologías más importantes de las enfermedades autoinmunes, considerada como de alto costo.
- A un total de 90,8 % de pacientes, se les logró **evaluar el daño estructural** por artritis reumatoidea; una cantidad importante, teniendo en cuenta el volumen de pacientes que participan en el programa.
- Se logró que un 99,4 % de los pacientes con artritis, tuvieran un inicio con **medicamentos DMARD**, es decir, esenciales, logrando una amplia cobertura en tratamientos.

### El papel de MEDICI en la Ruta

Como IPS especializada de COHAN, en MEDICI se atienden todos los pacientes a través de las especialidades de reumatología y medicina interna, con médicos expertos en patologías autoinmunes. Además, se apoya con atención en otras especialidades como fisioterapia, ortopedia, dermatología, fisioterapia, trabajo social, nutrición, para que los pacientes tengan un tratamiento integral.

Por otro lado, gracias a su sala de aplicación de medicamentos y a que cuenta con médicos especializados, la IPS MEDICI se encarga de hacer la aplicación de medicamentos supervisados cuando los pacientes requieren un biológico específico, además de hacer seguimiento detallado a cada paciente perteneciente al programa.

### La labor de COHAN

Como administrador de la Ruta Autoinmunes, COHAN hace la gestión integrada en red, desde donde se enlazan todos los miembros que la conforman, garantizando el acceso oportuno y con calidad a todos los servicios, con un equipo humano encargado de referencia y contrarreferencia, canaliza todas las prestaciones que pidan las IPS especializadas de la ruta, y las envía a las IPS unidas y a todas las ESE del departamento, para garantizar la atención oportuna, apoyándose en un software especializado que integró estas prestaciones y agiliza los trámites.

Por otro lado, la Cooperativa de Hospitales de Antioquia, como prestador de medicamentos, cumple un papel fundamental para que los pacientes estén siempre controlados. Con medicamentos de aplicación mensual, bimensual, trimestral o hasta semestral, COHAN se encarga de enviar los medicamentos a los pacientes de acuerdo con su tratamiento, con la ventaja de que, al ser un operador logístico con experiencia y amplia cobertura, puede hacer entrega en todos los municipios de Antioquia, garantizando la adherencia.

Además, a través del programa PAFI, COHAN hace un seguimiento, uno a uno, de los pacientes, en el que se incluyen llamadas para confirmar la entrega, o para verificar si ya se aplicó el medicamento y si se hizo correctamente. También se revisa si la fórmula está activa, si tiene faltante de medicamento, si ya agendó su cita para la aplicación, o si han tenido algún evento adverso, para revisar qué tipo de evento fue y verificar con el médico tratante si hay que hacer un cambio de medicamento.

Así mismo, se encarga del desplazamiento de los pacientes cuando deben ser atendidos en lugares diferentes a su territorio, y de llevar los especialistas en reumatología hasta sectores más apartados, para una atención personalizada cuando sea necesario. Incluso, para capacitar a los pacientes y a sus familias en el uso y aplicación de los medicamentos; de igual manera, para hacer transferencia de conocimiento al personal de toda la red de atención primaria del asegurador, explicando todos los signos de alarma, la atención inicial del paciente con patología reumatológica, los exámenes de laboratorio que se le deben ordenar y cómo se remite a la Ruta cuando ya tiene una probabilidad de diagnóstico.

**Una ruta de atención integral en la cual se centralizan todos los servicios en salud y los pacientes no tienen que desplazarse de su georreferenciación, de su territorio, como la Ruta Autoinmunes, es un programa ganador para el sistema de salud y para mejorar la calidad de vida de los mismos pacientes; además, es un modelo aplicable para cualquier EPS que lo requiera de acuerdo con su grupo de afiliados.**



# MEDICI

Más integral, más vital.

**Cuando más se necesita**



INTEGRALIDAD



ACCESO



ESPECIALIZADA

Somos los aliados integrales especializados en la atención de enfermedades de alta complejidad, rutas de salud y modelos de atención innovadores.

Con la experiencia y respaldo 



atencionusuarios@medici.com.co



Sede El Poblado  
Carrera 43 A No. 25 - 81 / Mall San Lorenzo  
Medellín - Colombia



www.medici.com.co



@ipsmedici

# Remedios caseros: ¿son realmente seguros?

*Por generaciones, las personas han recurrido a remedios caseros, plantas y otros recursos alternativos a la medicina convencional para sanar sus dolencias. Algunas veces pueden funcionar, pero, ¿qué tan seguros son?*

**E**l panorama con los medicamentos en el país tiene muchas aristas, entre ellas, la escasez y los costos. A ello se suman las tradiciones ancestrales y la llegada de nuevos productos naturales que ofrecen aliviar síntomas. De la Red habló con María Alejandra Castañeda, química farmacéutica del programa PAFI de COHAN, quien explicó varios detalles importantes a tener en cuenta sobre los llamados "remedios caseros".

### Natural no es sinónimo de inofensivo

El primer punto clave es desmitificar la creencia de que los productos naturales son siempre seguros por el hecho de ser naturales. Aunque las plantas medicinales y los remedios caseros pueden ofrecer beneficios, también contienen moléculas con efectos adversos o tóxicos. Es crucial reconocer que "natural" no implica ausencia de riesgos.

Muchos pacientes con tratamientos crónicos o que están siguiendo un tratamiento por una enfermedad sencilla y fácil de controlar, desconocen las interacciones peligrosas que pueden existir entre los medicamentos que toman y las plantas medicinales, los productos llamados naturistas o naturales, los remedios caseros e incluso, los alimentos que consumen. Por ejemplo, el aumento en el consumo de toronja puede aumentar la toxicidad de ciertos fármacos metabolizados en el hígado, así mismo, el uso frecuente y prolongado de la hierba de San Juan, popular para tratar dolores propios de la menopausia o para la depresión, puede interactuar con medicamentos inmunosupresores.

### Pregunte siempre a su médico

Es común escuchar en la consulta médica si se puede ingerir licor mientras dure el tratamiento que el médico acaba de recetar; sin embargo, pocas veces, los pacientes preguntan si puede seguir consumiendo su bebida de tal planta, o si se "ayuda" con la receta casera que le recomendó la abuela, o si puede pasar algo si continúa con ese producto buenísimo que compró en la tienda naturista, o con aquellas pastillas naturales que le han servido a tanta gente. Nadie está libre de que cualquiera de esas cosas por las que no pregunta, le generen una interacción con el medicamento y puedan afectarle en lugar de ayudarlo, por eso es indispensable que se consulte al médico siempre, en cualquiera de estos casos, incluso, si todavía no está consumiendo ningún medicamento tradicional, para evitar complicaciones.

### La importancia de la evidencia científica

Los químicos farmacéuticos y médicos, tienen acceso a la farmacopea, un libro que describe los medicamentos, sus propiedades y cómo se preparan, así como las posibles interacciones que tengan con diferentes moléculas presentes en las plantas, al que acuden para proteger la salud de la población y establecer las especificaciones de los ingredientes farmacéuticos, entre otras cosas. Sin embargo, como el acceso a esta información de carácter científico es limitado para el público general, es fundamental que los pacientes consulten a profesionales de la salud y verifiquen, no solo las posibles

interacciones, sino el registro sanitario de productos naturales para garantizar su calidad y seguridad en el consumo.

Las infusiones comercializadas ampliamente en el mercado, que hacen parte de los alimentos y que tienen registros sanitarios aprobados, pueden ser útiles en muchos casos, como la manzanilla, el anís o la menta que tienen propiedades relajantes, y ayudan en la digestión. Sin embargo, muchos pacientes recurren a remedios caseros sin evidencia científica, sobre los cuales no hay investigaciones serias ni mucho menos

tienen registros sanitarios, como la infusión de laurel usada para la diabetes, que puede descontrolar sus niveles glicémicos.

La automedicación con productos naturales o con remedios caseros, puede conllevar riesgos similares a la automedicación convencional. Por eso es vital que los pacientes informen a sus médicos sobre el uso de remedios naturales para evitar interacciones dañinas y, aunque algunos remedios caseros pueden tener beneficios, como las aromáticas, es fundamental consumirlos con precaución y conocimiento.

## Otros ejemplos de remedios caseros y sus posibles efectos



### **Ron con miel, limón y mantequilla para mejorar la voz o el dolor de garganta:**

Puede aliviar temporalmente, pero el alcohol puede interactuar con medicamentos y agravar ciertas condiciones, además de aumentar la inflamación, elevar la presión arterial y afectar la función renal y hepática.



### **Moringa:**

Aunque se le atribuyen múltiples propiedades inmunoestimulantes, puede interactuar con tratamientos crónicos, complicando la patología, o afectando la adherencia al medicamento.



### **Romero en infusión:**

Aunque su uso tópico es común y se usa como condimento en algunas preparaciones de alimentos, puede ser tóxico si se consume en infusión.



### **Ortiga:**

Las personas con insuficiencia cardíaca, presión arterial baja o insuficiencia renal no deben consumir ortiga, porque se pone en riesgo la vida.



### **Diente de león:**

Puede interactuar con medicamentos en pacientes con tratamiento renal.



## Amplio portafolio de servicios en el Politécnico COHAN

Con un amplio portafolio de cursos de extensión y otros servicios, así como varias novedades, el Politécnico COHAN Ciencias de la Salud inicia un 2025 recargado, enfocándose en las especificaciones y objetivos de las diferentes instituciones de salud.

Desde 2016, cerca de 20.000 personas se han actualizado con los cursos de formación del Politécnico COHAN Ciencias de la Salud, y se han acompañado más de 380 instituciones con una red de expertos en diversas áreas del conocimiento que, con su profesionalismo y vocación, apalancan los servicios y productos educativos del Politécnico en beneficio del personal que labora en las diferentes instituciones de salud. Si bien el Politécnico COHAN nace como una alternativa para formar y capacitar a todo el personal que labora en las entidades asociadas a la Cooperativa, gracias a la experiencia adquirida, hoy ofrece sus servicios a todas las organizaciones del sector salud en Colombia.

### Programas técnicos

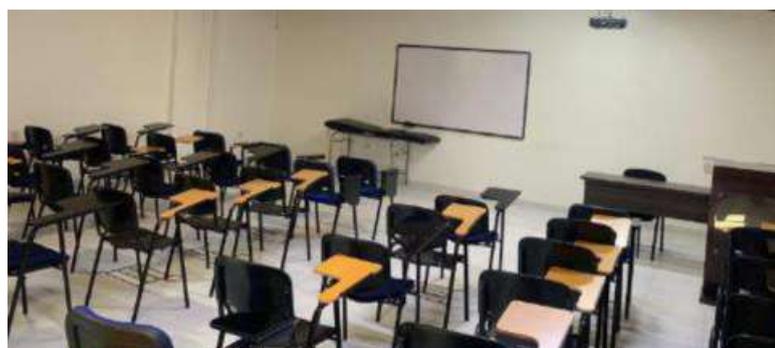
Los programas técnicos, cada uno con una duración de dos semestres, uno teórico y uno de práctica asistencial, son:

- Técnico Laboral en Atención y Cuidado a Personas Mayores,
- Técnico Laboral en Asistente Ambiental y Manejo de Residuos Sólidos y Hospitalarios.

### Portafolio empresarial del Politécnico

Se divide en dos líneas de servicio:

- **Formación continua y capacitación.** Dentro de su portafolio como Institución Educativa de Formación para el Trabajo y el Desarrollo Humano, el Politécnico ofrece no solo dos programas técnicos, sino también, más de treinta cursos de formación continua.
- **Asesoría y consultoría.** Este programa supone la mirada experta y el trabajo conjunto para llevar a buen término los proyectos y las acciones de la institución



### Cursos de formación continua

Estos cursos son dirigidos a personal de diferentes áreas de la institución de salud, dependiendo de su labor. Se dictan, en su mayoría, de forma virtual, pero también hay algunos con opción de ser presenciales, con la facilidad de que los docentes se desplacen hasta las instituciones, o en las mismas instalaciones del Politécnico.

### Asesorías y consultorías

- Asesoría integral en la habilitación y prestación de servicios de salud.
- Asesoría en el Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Asesoría en la identificación, prevención y control del riesgo (Hospitalario y Farmacéutico).
- Gestión integral del manejo de higiene y asepsia en cada una de las áreas de su institución (manejo y disposición de residuos, asepsia hospitalaria y lavado e higiene de manos).
- Auditoría para la habilitación de los servicios farmacéuticos.
- Asesoría en primeros auxilios.
- Asesoría en facturación, glosas y devoluciones del sector salud.
- Asesoría en atención y manejo del cliente.

# Novedades

## ● Seminario de Actualización de Facturación

Con una duración de un día, este seminario, del que ya se impartió un curso en enero y otro en febrero, busca reconocer las nuevas condiciones y normativas de la facturación en Colombia que vienen cambiando de manera muy significativa. Permite al personal de los hospitales que se dedica a la facturación, adaptarse rápidamente a estas condiciones. Está impartido con capacitadores expertos en estas reglas y en las ya conocidas para lograr alinear a los hospitales en este proceso. Como un ejercicio de apoyo al tema, el Poli ofrece las charlas periódicas llamadas "Hacia un Fin Saludable", varias de ellas ya se han realizado, dedicadas a actualización normativa.

## ● Simposio de Urgentología para Primer y Segundo Nivel

Normalmente, los simposios con esta temática son dirigidos para instituciones con altos niveles de complejidad, pero en este caso se enfocará en los primeros niveles de atención. El Politécnico construyó el programa de temáticas de este Simposio, de la mano de profesores altamente capacitados en el área de urgencias, para reunir a los médicos de los hospitales asociados y entrenarlos en este tema.

## ● Vinculación del Politécnico con las provincias

Los municipios y los territorios comienzan a integrarse de una forma diferente a la geográfica, de acuerdo con su vocación territorial, conectándose de formas diversas para potenciar sus capacidades. En 2025, el Politécnico comenzó a vincularse con estas iniciativas de estas provincias, participando activamente en la búsqueda de proyectos de mejoramiento de esos territorios con los hospitales asociados a COHAN, de forma que los asociados puedan ejecutar sus proyectos allí con ayuda del Poli.

## ● Búsqueda de proyectos

Se está construyendo una metodología para apoyar a los asociados en la búsqueda de sus proyectos de financiación. Más allá de una capacitación para búsqueda, es un acompañamiento en el proceso de elaboración de los proyectos.

Visita [www.politecnicocohan.edu.co](http://www.politecnicocohan.edu.co)

# Somos

**tu mejor aliado  
para la formación**

**Somos el Politécnico  
de la red de expertos  
en salud que forma  
con calidad, experiencia  
y experticia**

**Para conocer  
el Portafolio de Cursos  
de Formación Continua**

## Canales de comunicación

- 📞 **Gestión del asociado:** 321 8520273
- 📞 **Admisiones y facturación:** 310 3649104
- ✉️ **Rectoría:** rectoria@politecnicocohan.edu.co
- 📞 **Formación continua:** 312 5063653

*Visita*

[www.politecnicocohan.edu.co](http://www.politecnicocohan.edu.co)