

PHILIPS

Parcerias estratégicas
e Inovação



Um sistema de saúde mais
robusto requer **formas novas**
e disruptivas de trabalhar em
colaboração



Introdução

Estes são tempos desafiadores e difíceis para os sistemas de saúde que se esforçam para oferecer atendimento de qualidade a um custo sustentável. A determinação em alavancá-los, apesar dos desafios que enfrentam, é notavelmente demonstrada todos os dias nos mais diversos ambientes de tratamento. À medida que os sistemas de saúde sentem a pressão por um desempenho como nunca antes, devemos também buscar novas formas de ajudá-los a se transformar para atender às necessidades em evolução de o nosso "novo normal". Ao buscarmos maneiras de auxiliar, também devemos buscar maneiras de ganhar a confiança que equivale a parcerias produtivas.

Neste guia, exploramos maneiras pelas quais as parcerias estratégicas de longo prazo podem ajudar os sistemas de saúde a fornecer considerações práticas para facilitar a seleção e a gestão desses relacionamentos, incluindo estudos de caso para ilustrar abordagens e resultados em várias organizações.

Os sistemas de saúde têm demonstrado resiliência notável diante de grandes adversidades



Adaptação a volumes imprevisíveis de pacientes e o impacto resultante nos trabalhos de saúde

- Os profissionais de saúde usaram seus conjuntos de habilidades em diferentes funções para fornecer experiência e força extra de trabalho.¹
- Em 2020, houve grandes flutuações no uso de leitos de UTI, com 13 mil pacientes com COVID-19 na UTI em março contra mais de 23 mil em dezembro.²
- Hospitais e sistemas de saúde sofreram perdas de US\$ 202,6 bilhões entre março e junho de 2020.³
- 1,5 milhão de empregos na área da saúde foram perdidos entre fevereiro e abril de 2020.⁴



Coragem e compromisso em meio à incerteza de uma pandemia contínua

- Devido à escassez global de equipamentos de proteção individual (EPIs), os profissionais de saúde tiveram que encontrar maneiras de reutilizar máscaras faciais e outros equipamentos ou ficar sem o EPI adequado.⁵
- Os profissionais de saúde trabalharam por mais de 200 dias no que pode parecia uma batalha difícil para apoiar os colegas e atender às necessidades de atendimento dos pacientes.
- Milhares de profissionais de saúde em todo o mundo morreram devido à COVID-19.⁶



Abertura e rápida expansão de novas tecnologias, em particular, a telessaúde

- Os serviços de telessaúde estão crescendo exponencialmente. Durante o primeiro trimestre de 2020, o número de consultas de telessaúde aumentou 50% em comparação com o mesmo período de 2019.⁷
- Enquanto isso, os provedores e funcionários tiveram que se ajustar a um tipo diferente de atendimento, pois recebem volumes crescentes de consultas de telessaúde, atendendo de 50 a 175 vezes o número de pacientes por meio de soluções de telessaúde do que antes da pandemia de COVID-19.⁸

Os sistemas de saúde continuam enfrentando desafios consideráveis

As equipes clínicas estão cansadas



Em todos os sistemas de saúde, os médicos estão sentindo a tensão desses tempos. Em quase 9.500 prestadores de atendimentos intensivos pesquisados, o estresse autorrelatado aumentou de uma pontuação média de 3 para 8 durante a pandemia.¹⁰ Além disso, até 55% dos médicos em outra pesquisa relataram que a COVID-19 aumentou suas sensações de esgotamento.⁹ Durante e após a pandemia, serão necessárias soluções para enfrentar esse desafio contínuo de estresse e esgotamento.

Os desafios de cibersegurança e interoperabilidade persistem



Quando se trata de segurança cibernética, os dados são preocupantes. De 2018 a 2019, ocorreu um aumento de 196% nas violações de dados de segurança cibernética, expondo 41,3 milhões de registros de pacientes¹¹ com um custo médio de US\$ 3,86 milhões por violação em 2018.¹² Diante das crescentes ameaças e vulnerabilidades de segurança cibernética, os sistemas de saúde precisam adotar uma abordagem proativa à segurança, proveitando formas inovadoras de proteger sua tecnologia de saúde e a privacidade do paciente.

Em um mundo onde o compartilhamento de dados entre ambientes é imperativo, a segurança não é o único desafio. As adversidades em interoperabilidade também são complexas, pois os sistemas de saúde devem compartilhar informações precisas e no momento certo com pacientes e profissionais de saúde em vários ambientes.

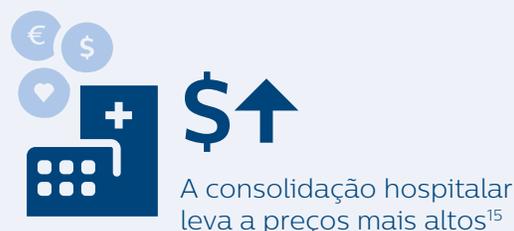
A pressão financeira está aumentando



Os sistemas de saúde estão enfrentando problemas financeiros que aumentaram desde o início da pandemia.³ Em uma pesquisa, 70% dos executivos de saúde previram uma piora na composição de pagadores, com um aumento no autopagamento do consumidor e Medicaid, juntamente com uma diminuição no reembolso comercial.¹³

Infelizmente, essas margens estreitas ficam mais reduzidas ainda por uma mistura intensa de fatores.¹⁴ Por exemplo, ocorreram reduções nos gastos em áreas eletivas/de crescimento, pois muitos serviços de saúde foram adiados devido à pandemia. Ao mesmo tempo, também ocorreram aumentos nos custos relacionados aos atendimentos durante a pandemia. Por fim, a incerteza em torno do momento e da extensão da recuperação traz novos desafios ao planejamento financeiro.

A consolidação do setor é complicada



A pandemia expôs fraquezas estruturais em um setor onde se presumia que, quanto maior, melhor. No entanto, a Medicare Payment Advisory Commission relatou que “a preponderância de evidências sugere que a consolidação hospitalar leva a preços mais altos”.¹⁵

Não é provável que as forças de consolidação diminuam com a pandemia, levando práticas e organizações de saúde vulneráveis a buscar abrigo sob a proteção de sistemas maiores, cujos apoiadores agora incluem empresas de *private equity* que buscam extrair ainda mais valor de sistemas já sob estresse.

Preparar o sistema de saúde para um futuro melhor

Líderes de uma ampla gama de organizações de saúde públicas e privadas - desde hospitais comunitários independentes, redes regionais de saúde integradas até grandes instituições de saúde multiestaduais - estão buscando novas maneiras para não apenas enfrentar esse período desafiador, mas para melhor se posicionaram a fim de administrar proativamente o seu futuro. Sistemas de saúde mais fortes atendem a todos nós, preenchendo as lacunas, abordando as disparidades e respondendo às necessidades. Por isso, juntos, somos todos mais fortes.

Isso não é fácil de conseguir, e mais difícil ainda com o resultado da pandemia. Embora os ajustes ponto a ponto - um novo scanner aqui, um fluxo de trabalho de diagnóstico por imagem ajustado ali - possam fornecer alívio momentâneo para uma unidade sobrecarregada, os sistemas de saúde também estão analisando o quadro geral, dimensionando suas operações, estendendo seu atendimento e planejando o crescimento no longo prazo.

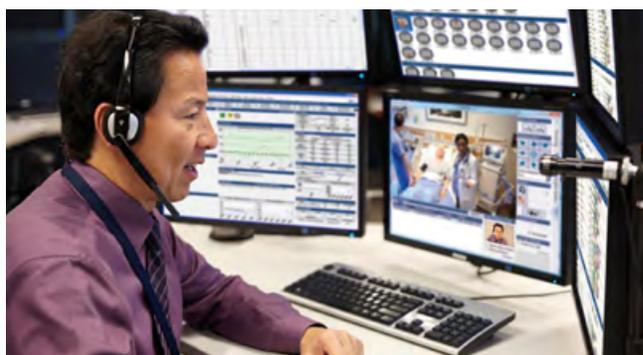
Melhorias duradouras são o objetivo e podem ser mais prováveis quando as organizações podem aproveitar a força das parcerias para evoluir com agilidade e crescer estrategicamente. Como acontece em colaborações, os parceiros que atendem os sistemas de saúde devem ganhar a confiança das equipes que atendem.

Evoluir com agilidade para oferecer atendimento baseado em valor

A parceria com especialistas no ecossistema de saúde mais amplo permite que as instituições enfrentem os desafios atuais da seguinte forma: primeiro, padronizando e modernizando a tecnologia para que as equipes tenham um bom suporte entre si. Também significa ajudar as organizações a serem ainda mais proativas para que possam cumprir seus objetivos com menos restrições e mais rapidez. Isso é importante para que elas possam responder bem a eventos sem precedentes e mudanças de mercado que invariavelmente ocorrem no caminho para fornecer atendimento centrado no paciente e baseado em valor.

Formar relacionamentos comerciais de longo prazo para crescer estrategicamente

Vale a pena construir compromissos duradouros e confiáveis com parceiros de tecnologia e outros com base em profundo conhecimento, estreita colaboração e um compromisso compartilhado com a inovação em saúde, bem como na responsabilidade compartilhada pela gestão de custos, complexidade e risco.



Os sistemas de saúde estão evoluindo rapidamente

Muitos sistemas de saúde já evoluíam rapidamente antes mesmo da pandemia e podem continuar sendo incentivados a transformar seus modelos de atendimento. Agora, além de lançar uma resposta massiva a uma crise de saúde pública única no século, eles também podem acelerar os esforços de contenção de custos por meio de:



Ênfase contínua na habilitação de atendimento virtual e domiciliar.



Fusões e aquisições em andamento para facilitar mais eficiência e escala.



Formação de alianças com o objetivo de transferir certos cuidados do hospital para ambientes de baixo custo.



Foco na padronização, evitando a dependência de fornecedores e sistemas diferentes.

Esses esforços são essenciais, mas podem não ser suficientes para atender às necessidades dos sistemas de saúde hoje e no futuro.



Por que construir relacionamentos estratégicos de longo prazo?

As colaborações estratégicas podem começar a partir de vários pontos de partida, desde o alinhamento de metas dentro de um departamento ou entre executivos de diferentes organizações que tenham afinidade mútua por modelos de negócios inovadores. Independentemente disso, relacionamentos de longo prazo podem atender às necessidades operacionais, técnicas e clínicas, e impulsionar a eficiência. Eles são fundamentalmente diferentes

dos modelos transacionais e são baseados em responsabilidade compartilhada, risco e recompensa. Um modelo de responsabilidade compartilhada envolve a escolha de um parceiro que investe em colocar a organização no caminho de um crescimento confiante. Os parceiros de um sistema de saúde podem vir do ecossistema e devem incluir entidades que estejam bem posicionadas para ajudar. Consulte os critérios para consideração na página 7.

Novos desafios pedem novas formas de trabalhar

De um modelo transacional para um modelo de responsabilidade compartilhada que promove o engajamento contínuo e o compromisso com os resultados



Por exemplo: fornecimento de equipamentos e serviços com contratos de nível de serviço

Compromisso conjunto com métricas de qualidade, eficiência e custo = valor para os pacientes



Como as parcerias de longo prazo geram benefícios além da tecnologia necessária?

Parcerias estratégicas de longo prazo são o tipo de colaboração prática que muitos sistemas de saúde estão buscando atualmente. Essas relações mutuamente benéficas não apenas fornecem a tecnologia confiável de que os sistemas de saúde precisam, mas também aliviam o estresse nas operações diárias, o que, por sua vez, gera experiências positivas para médicos e usuários, para que os sistemas de

saúde possam atingir suas metas de melhorar o atendimento ao paciente. Para atuar como parceiros, as organizações precisam trazer conhecimentos adquiridos a partir de um histórico de colaboração com sistemas de saúde em todo o mundo e da promoção da tecnologia e dos padrões do setor.

As parcerias de longo prazo são de natureza proativa e fornecem uma variedade de benefícios incluindo:



Planos de gestão de tecnologia para antecipar e atender às necessidades tecnológicas em evolução da organização e acelerar a adoção



Planejamento e governança para programas de treinamento clínico e de fluxo de trabalho para garantir uma abordagem coordenada para identificar a necessidade e implementar o treinamento em toda a empresa



Gestão dedicada da entrega ao cliente, para priorizar a integração e a adoção garantindo o alinhamento com a entrega geral do programa e os objetivos definidos



Abordagem coordenada com o serviço para planejar as comunicações e os escalonamentos de serviços



Modelos financeiros inovadores, como modelos de pagamento unitário, de serviços e pools de financiamento de serviços de consultoria e clínicos que não estão vinculados a um único negócio ou solução. Em alguns casos, o compartilhamento de riscos está incluído



Planejamento no longo prazo para a análise de dados a fim de orientar a tomada de decisões e relatar os resultados gerais da parceria ao sistema de saúde



Grupos de trabalho clínicos e de inovação para identificar e priorizar oportunidades de inovação em toda a empresa, impulsionando uma mudança das atividades "business as usual" para a inovação para resolver novos problemas com novas soluções



Que critérios devem ser considerados na seleção de um parceiro estratégico de longo prazo?

Considerações

A organização tem ou fornece?



Considerações sobre o modelo de negócios

- Abertura para explorar múltiplas formas de trabalhar e modelos de pagamento variados, incluindo compartilhamento de risco baseado em valor
- Alinhamento com indicadores-chave de desempenho mensuráveis e mutuamente acordados
- Compromisso com o ROI



Considerações clínicas

- Time clínico estável
- Uma ampla gama de verticais clínicas
- Estratégias comprovadas no curto e longo prazo para melhorar a eficiência do fluxo de trabalho



Considerações técnicas

- Tecnologia segura que permite a transferência contínua de dados em ambientes clínicos
- Abordagens escaláveis e baseadas em plataforma que utilizam padrões abertos
- Serviços e suporte robustos, confiáveis e proativos
- Soluções que capturam, digitalizam, analisam e compartilham dados para apoiar a colaboração e criar insights acionáveis



Considerações gerais

- Extenso patrimônio de inovação em saúde
- Rede global e alcance
- Parcerias colaborativas de longa data com uma ampla gama de sistemas de saúde
- Habilidade demonstrada em antecipar, planejar, adaptar-se (quando necessário) e cumprir os compromissos compartilhados

As parcerias estratégicas de longo prazo da Philips são construídas em uma base sólida

Quando confrontados com grandes desafios, os sistemas de saúde podem optar por alavancar parcerias no longo prazo para ajudá-los a atingir suas metas técnicas, clínicas e comerciais no curto e longo prazo. Na Philips, acreditamos que parcerias eficazes podem abrir caminhos para que as organizações melhorem e cresçam com confiança e criem soluções inovadoras que tenham um impacto significativo no atendimento ao paciente.

Modelo de responsabilidade compartilhada



Responsabilidade compartilhada



Aprimoramento do desempenho



Previsibilidade contínua



Inovação com propósito

O essencial para essas parcerias é ter objetivos comuns



Responsabilidade compartilhada

Os parceiros criam uma relação de confiança baseada na responsabilidade e na recompensa compartilhadas e, muitas vezes, no risco compartilhado, além da transparência. Sempre que possível, o relacionamento também é aprimorado por especialistas integrados da Philips que trabalham com as equipes da organização de saúde.

Por exemplo, quando a MarinHealth, na Califórnia, buscava uma expansão significativa, uma parceria com a Philips foi além dos contratos básicos de nível de serviço, permitindo crescimento e evolução bem-sucedidos por meio de um modelo de risco e responsabilidade compartilhados.

Consulte destaque na página 12.



Previsibilidade contínua

Os parceiros estabelecem contratos e relações de trabalho com metas estratégicas claramente definidas, indicadores-chave de desempenho, avaliação contínua e gastos previsíveis, fornecendo clareza desde o início e durante todo o trabalho. Esse tipo de previsibilidade é especialmente importante no tratamento cardíaco.

No Miami Cardiac & Vascular Institute, uma parceria estratégica com a Philips estabeleceu metas comuns para reduzir a variação e melhorar a consistência no desempenho e nos resultados.

Consulte destaque na página 14.



Aprimoramento do desempenho

Os parceiros colaboram adotando uma abordagem gradual para modernizar e padronizar a tecnologia para enfrentar os desafios atuais e, em seguida, otimizar e aprimorar para continuar melhorando o desempenho clínico, operacional e financeiro.

Podemos ver esse objetivo na prática por meio de uma parceria da Philips com o Phoenix Children's Hospital, que ajudou a atender crianças e suas equipes de atendimento ao expandir o acesso a tecnologia avançada, produtos e serviços de consultoria.

Consulte destaque na página 13.



Inovação com propósito

Os parceiros descobrem e co-criam soluções personalizadas e inovadoras para ajudar a organização a resolver desafios complexos e estar bem posicionados para cumprir o objetivo quádruplo da saúde, criando valor sustentável para várias partes interessadas.

Aumentar o acesso a atendimento para veteranos dos EUA apresentou esse tipo de desafio complexo, inspirando uma parceria de inovação entre a Philips e os principais grupos de veteranos e o lançamento subsequente de um programa de acesso exclusivo e altamente bem-sucedido.

Consulte destaque na página 15.

Muitas vezes, ao nos integrarmos com uma organização, estabelecemos relacionamentos de trabalho próximos com as equipes para compreender os desafios de nossos parceiros, identificar oportunidades e construir estratégias e planos em conjunto para benefício mútuo. A Philips entende como as decisões são tomadas nos sistemas de

saúde e a necessidade dos executivos de criar consenso entre os tomadores de decisão em vários departamentos. Juntamente com nossos parceiros do sistema de saúde, compartilhamos o compromisso com a qualidade, eficiência e métricas de custo que criam valor para os pacientes.

A seguir, analisamos detalhadamente uma parceria da Philips na prática com a Banner Health e destacamos alguns de nossos parceiros do sistema de saúde.



Banner Health
Conectando o atendimento
para melhores experiências
do paciente e da equipe

Criar um novo padrão de atendimento com a Banner Health

Como você ajuda seus pacientes a serem mais saudáveis enquanto aumenta o alcance de seus serviços, aperfeiçoa a experiência do paciente e inspira sua equipe de cuidadores? Essa é a pergunta orientada por missão que inspira a Banner Health do Arizona, um dos maiores sistemas de saúde sem fins lucrativos dos Estados Unidos e um parceiro de inovação da Philips que cria a próxima geração de atendimento distribuído ao paciente.

A Banner Health atende a mais de um milhão de membros em 30 hospitais em seis estados, incluindo três centros

médicos acadêmicos, centros de cuidados de longo prazo, centros de cirurgia ambulatorial e uma série de outros programas, incluindo clínicas familiares, atendimento domiciliar e serviços de cuidados paliativos e um registro de enfermagem. A Banner sempre teve uma visão de longo prazo de seus negócios e, de olho no mercado de saúde em rápida evolução, assinou um contrato de 15 anos com a Philips em 2017 para estender programas de saúde conectados bem-sucedidos, transformando o atendimento e reduzindo custos enquanto melhora a qualidade do atendimento. A parceria é mutuamente benéfica. A Banner fornece profundo conhecimento clínico, insights operacionais e milhares de profissionais de saúde, a parte prática, por assim dizer, tudo o que ajuda a fornecer uma compreensão clara dos problemas de saúde regionais e nacionais. A Philips, por outro lado, traz a experiência tecnológica e as perspectivas externas de ponta, obtidas da colaboração com mais de 300 organizações de saúde em todo o mundo e do profundo conhecimento e pesquisa em cuidados conectados e gestão de saúde da população. Isso ajuda a identificar áreas não mapeadas e oportunidades para fornecer soluções integradas projetadas para melhorar a saúde dos pacientes da Banner.



300

A Philips tem mais de 300 relacionamentos estratégicos de longo prazo com uma ampla gama de organizações de saúde em todo o mundo.



“Estamos comprometidos com nossa missão de tornar a saúde mais fácil, para que a vida seja melhor. Para fazer isso, **precisamos trabalhar em colaboração com parceiros tecnológicos inovadores, como a Philips.**”



— Peter Fine
Presidente e CEO
da Banner Health

Evoluir de contratos separados para uma abordagem mais conectada

Começando com contratos separados de serviço e pesquisa dentro da rede Banner, a parceria foi projetada para examinar mais a fundo como as instalações da Banner podem adotar uma abordagem mais conectada em torno de espaços de saúde, como cardiologia e maternidade, incorporando diagnósticos por imagem avançados e tecnologias intervencionistas, genômica, patologia digital e análise de dados. A parceria também avalia serviços e modelos de negócios inovadores que podem permitir que a Banner adote o que há de mais moderno em tecnologias de saúde, independentemente da empresa, a fim de cumprir sua missão: tornar a saúde mais fácil, para que a vida possa ser melhor.*

Estabelecer uma estrutura de governança compartilhada

Todo esse trabalho é sustentado por uma estrutura de governança. A Philips e a Banner acreditam que o sucesso depende da mudança de um modelo transacional gerenciado por contratos de nível de serviço de escopo limitado para um modelo enraizado na responsabilidade compartilhada, onde ambas as partes compartilham um compromisso conjunto com métricas de qualidade, eficiência e custo. Esse modelo posiciona tanto a Philips quanto a Banner em uma estrutura de previsibilidade, risco compartilhado, melhoria contínua e despesas operacionais reduzidas, tudo o que aumenta a oportunidade de inovação e melhores resultados para os pacientes.

Hoje, a parceria continua conectando os pontos entre a liderança da Banner, suas unidades de negócios e os objetivos de pesquisa e inovação. A Banner e a Philips realizam reuniões quinzenais com a equipe principal para focar em projetos prioritários.

Descobrir oportunidades de inovação

Uma parte integrante da abordagem da Philips é o processo de co-criação, uma atividade de colaboração que permite à Philips e aos sistemas de saúde obter uma compreensão profunda das pessoas em um contexto específico. Essa abordagem depende de transparência, empatia e

compreensão do que cada sistema de saúde quer fazer e onde quer chegar. Esse processo de co-criação se beneficia da experiência local exclusiva do sistema de saúde combinada com a abordagem especializada da Philips para inovação centrada no ser humano.

No caso da parceria da Banner Health, a Philips e a Banner queriam debater como e onde poderiam inovar a seguir. Em uma sessão de co-criação (realizada virtualmente durante a pandemia), os executivos da Philips e da Banner e a equipe departamental trabalharam juntos para identificar problemas de saúde urgentes em toda a área de cobertura da Banner em seis estados. A equipe então definiu os desafios, as oportunidades e as jornadas do estado atual ao estado ideal para que pudessem identificar uma preocupação principal a ser abordada; neste caso, era a redução das altas taxas de mortalidade materna encontradas em áreas rurais em comparação com as taxas em regiões mais ricas e conectadas. Alguns bolsões rurais, de fato, não têm acesso a ginecologistas obstetras e médicos de cuidados primários. A equipe então fez um brainstorming com a persona de Sofia, uma mãe de trinta e poucos anos e cuidadora de pais idosos, em mente. Entre as opções consideradas, foi determinado que o ultrassom Philips Lumify POC poderia ser implantado para monitorar melhor as gestantes. O Philips Lumify com tecnologia Reacts permite que os provedores nessas localidades rurais consultem e compartilhem dados em tempo real com médicos nas comunidades vizinhas. Os médicos da Banner foram consultados e estavam abertos a esta iniciativa, preparando o terreno para o sucesso.

Representando uma verdadeira parceria, a Philips e a Banner foram estratégicas e ágeis em sua abordagem para lidar com essa preocupação importante sobre a saúde materna, assim como em outras áreas para melhorias no curto prazo e inovação no longo prazo para atender os objetivos da organização.

Para obter mais informações, **consulte nossa história de cliente.**

Destaque: MarinHealth



MarinHealth
Aproveitar uma parceria empresarial para permitir crescimento e evolução bem-sucedidos

Transformar um hospital comunitário em um centro de atendimento conectado vital

Como um hospital independente no Condado de Marin situado entre movimentados centros populacionais, São Francisco ao sul, Oakland ao leste, Napa e Sonoma ao norte, o MarinHealth é classificado como um dos principais hospitais do país em excelência clínica em doenças cardíacas e pulmonares e foi recentemente nomeado um dos cem melhores da América em cuidados cardíacos pela Healthgrades.¹⁶

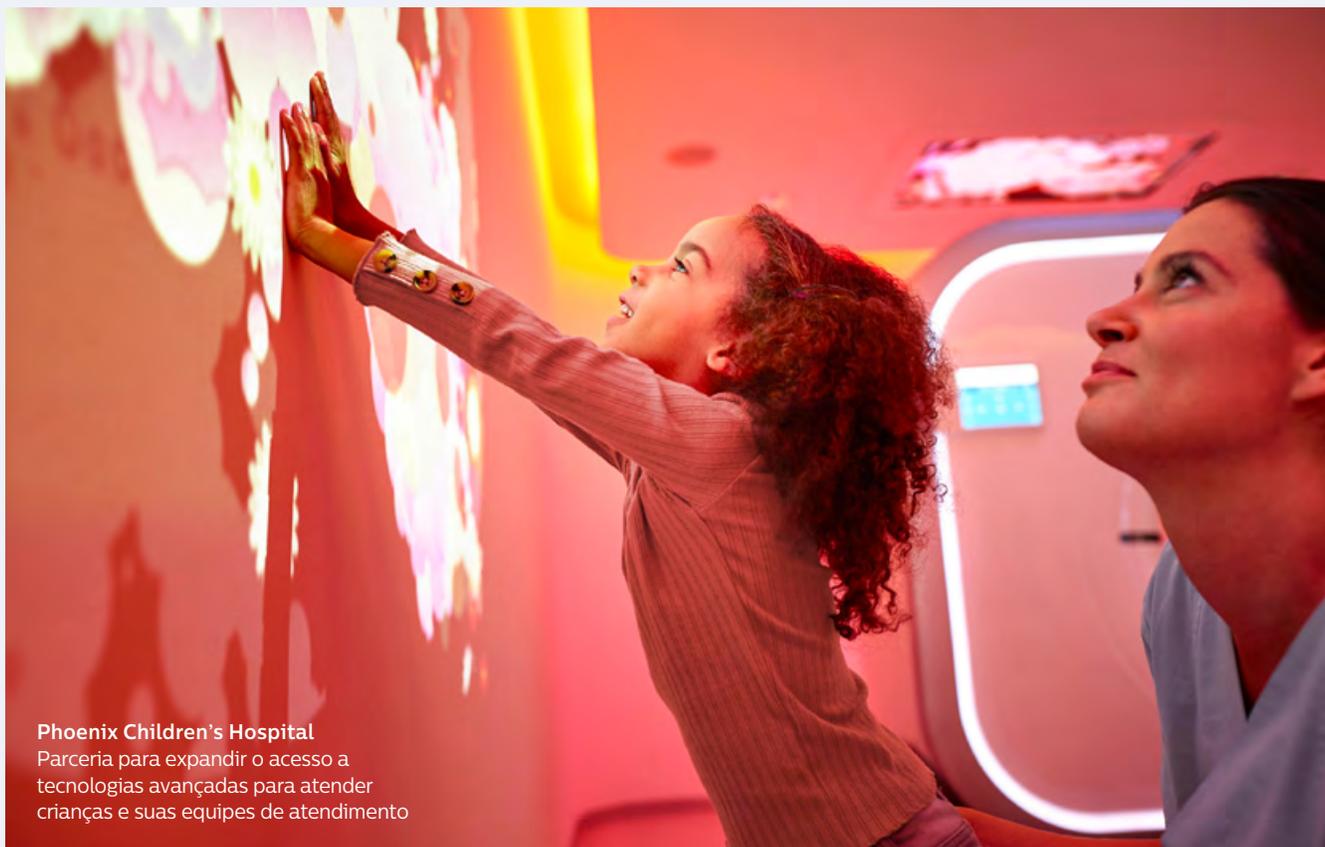
É um hospital "pequeno, mas poderoso", totalmente comprometido com a saúde da comunidade. Mas quando o MarinHealth começou a buscar um ambicioso plano de crescimento para suas instalações, expandindo de 240 para 320 leitos, os executivos sabiam que precisariam superar não apenas os desafios do setor de saúde, mas também a concorrência local com sistemas de saúde maiores. Sem os vastos recursos de um grande sistema de saúde, o MarinHealth não podia simplesmente gastar dinheiro para alcançar o sucesso.

Em vez disso, eles precisavam ser inteligentes na forma como iriam crescer, desenvolver novas linhas de negócios e implementar tecnologia clínica avançada. Para atingir esses objetivos, o MarinHealth e a Philips embarcaram em uma parceria empresarial de 15 anos e US\$ 90 milhões com o objetivo de transformar o atendimento, ao mesmo tempo em que construía uma nova instalação que traria serviços de ponta e fluxos de trabalho clínicos para o hospital. Indo muito além dos contratos de nível de serviço, a parceria empresarial fornece à MarinHealth uma forte estrutura de governança focada na entrega de equipamentos, serviços e consultoria de negócios, tudo por meio de um modelo de risco e responsabilidade compartilhados. Quando o MarinHealth precisou de um grande investimento de capital, a Philips ajudou fornecendo uma variedade de tecnologias e serviços de saúde conectados, incluindo sistemas de diagnóstico por imagem, monitoramento de pacientes e soluções de telessaúde e informática clínica, além de educação e consultoria clínica. Quase 40 projetos transformacionais foram implementados, desde a melhoria do desempenho do laboratório de cateterismo até o lançamento de um novo centro de saúde da mama em junho de 2017.

Aproveitando todos os serviços e conhecimentos aos quais um hospital independente não teria acesso, o MarinHealth pode se concentrar em fornecer atendimento de alta qualidade para sua comunidade, reduzindo custos e aumentando a satisfação e mantendo os pacientes em sua cidade e com acesso à tecnologia mais recente de forma conveniente.

Para obter mais informações, [consulte nossa história de cliente.](#)

Destaque: Phoenix Children's Hospital



Phoenix Children's Hospital
Parceria para expandir o acesso a
tecnologias avançadas para atender
crianças e suas equipes de atendimento

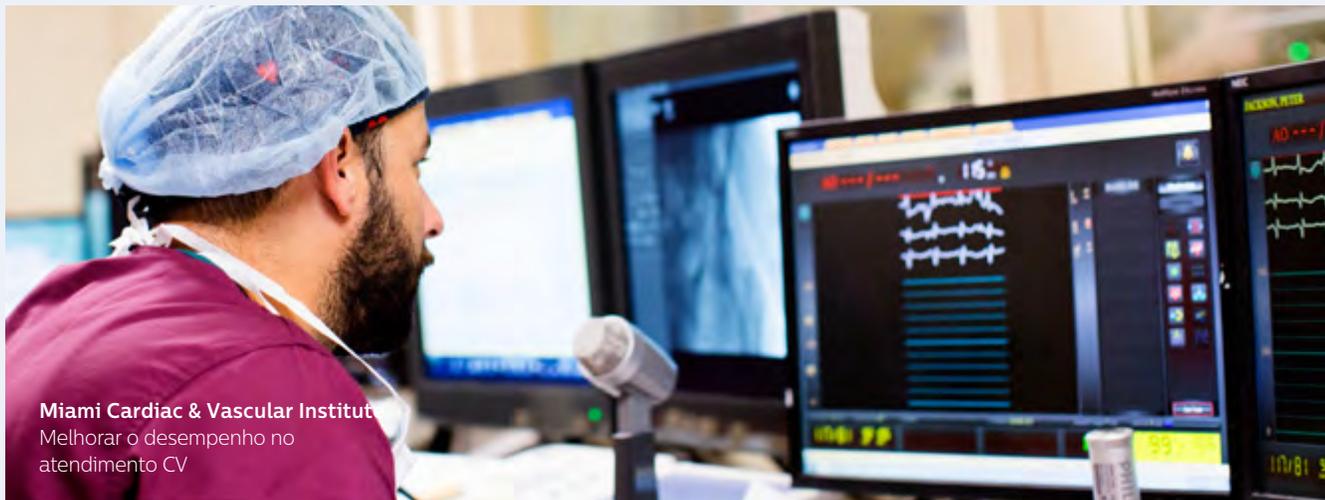
Atender as necessidades únicas de hospitais infantis

Entre os centros médicos especializados nos EUA, os hospitais infantis enfrentam um crescimento único, bem como desafios clínicos e tecnológicos. Eles tendem a se especializar concentrando-se em condições genéticas e apoio psicossocial em vez de doenças crônicas, o que significa que investem muito em tecnologias de monitoramento de pacientes, com as quais a Philips está comprometida há quase duas décadas. Com base em sua excelência clínica estabelecida, a Philips firmou uma parceria inédita para desenvolver produtos, tecnologia e serviços com o Phoenix Children's Hospital para atender às necessidades de crianças de todo o mundo que chegam ao hospital. A parceria de 15 anos oferece visão estratégica do Phoenix Children's Hospital e acesso a tecnologias médicas avançadas da Philips, como sistemas de diagnóstico por imagem em tomografia computadorizada, ressonância magnética e angiografia, bem como monitoramento de pacientes, soluções de informática clínica e uma gama

abrangente de serviços de consultoria clínica e de negócios. Esse investimento de longo prazo também permite maior planejamento e gerenciamento de ativos, ao mesmo tempo em que fornece suporte a decisões clínicas baseadas em dados que permitem reduções estratégicas de custos, experiência aprimorada da equipe e melhores resultados para os pacientes. Os resultados até agora incluem novos protocolos de dosagem em seus equipamentos de diagnóstico por imagem que são de tamanho infantil e apropriados para faixas etárias específicas ou um órgão específico. Esses protocolos foram co-projetados e testados pelo Phoenix Children's Hospital e pela Philips. E a pesquisa e as tecnologias em gestão de dose usando reconstrução iterativa de TC e TC espectral multienergia combinada com protocolos pediátricos específicos de TC e RM agora são padrões em equipamentos da Philips oferecidos em todo o mundo. Além disso, com a força da parceria, os exames de ressonância magnética foram reduzidos sem prejudicar a qualidade da imagem, a confiança diagnóstica nas imagens de tumores cerebrais pediátricos aumentou e o tempo para reparar os sistemas de ultrassom foi reduzido.

Para obter mais informações, [consulte nossa história de cliente.](#)

Destaque: Miami Cardiac & Vascular Institute



Miami Cardiac & Vascular Institute
Melhorar o desempenho no atendimento CV

Parceria para promover a inovação clínica, operacional e empresarial no Miami Cardiac & Vascular Institute

O valor da parceria estratégica é profundamente sentido no atendimento cardiovascular (CV), que é um esforço de longo prazo e alto custo que exige não apenas inovação clínica contínua para otimizar resultados, mas também inovação comercial e de fluxo de trabalho para otimizar a eficiência operacional. Cada vez mais, parcerias estratégicas com empresas que fornecem tecnologia e serviços inovadores, entre outros, são importantes, pois os sistemas de saúde buscam reduzir a variação de cuidados cardiovasculares, abordar preocupações sobre obsolescência de tecnologia e segurança cibernética e navegar na mudança para modelos de reembolso baseados na população e atendimento ambulatorial onde apropriado.

Para a equipe do Miami Cardiac & Vascular Institute (MCVI), parte da Baptist Health South Florida, existe um relacionamento produtivo e de longo prazo com a Philips, com as duas organizações trabalhando juntas como parceiras de inovação há 30 anos. Uma equipe permanente da Philips continua a colaborar com o MCVI para identificar sua visão estratégica de cuidado CV e descobrir as causas raízes dos problemas que estão enfrentando. Isso leva a recomendações sobre como otimizar recursos para abordar, por exemplo, gestão de TI, design de instalações, otimização clínica e eficiência do fluxo de trabalho, bem como redução de custos de capital e gestão de inventário variável, tudo para que os clientes do MCVI possam obter maior desempenho, economia de custos e resultados aprimorados. A Philips está alinhada às métricas de dados, que orientarão os esforços e medirão o sucesso da parceria

com o MCVI. Essas métricas incluem KPIs operacionais, como redução do tempo de resposta na sala, tempo intraprocedimentos, custos variáveis de suprimentos e tempos de espera do paciente. Elas também incluem KPIs de operação clínica, como redução da taxa de complicações de procedimentos (CIN), taxas de falha do enxerto em CABG em 30 dias e reinternações não programadas de ICP. As equipes colaboram para otimizar a utilização do laboratório de intervenção, agilizar as operações e abordar as mudanças nas estruturas de reembolso e custo, entre outras metas.

Para obter mais informações, [consulte nossa história de cliente.](#)

“Precisamos ter um relacionamento de mão dupla com o fornecedor, que nos permita participar do desenvolvimento dessa mudança e também sermos os beneficiários da tecnologia que nos ajudará a cuidar de nossos pacientes.”

— Barry T. Katzen, MD, FACR, FACC, FSIR fundador e diretor médico executivo do Miami Cardiac & Vascular Institute e diretor de inovação médica do Baptist Health South Florida

Destaque: ATLAS



Parceria para descobrir novas maneiras de atendimento para veteranos em todo o país

Atender veteranos e seus cuidadores por meio de parcerias de inovação

Os sistemas de saúde enfrentam cada vez mais desafios complexos que vão além da otimização de tecnologia e fluxos de trabalho. Esses desafios geralmente podem ser enfrentados por meio do que as equipes da Philips chamam de "parcerias de inovação". As parcerias de inovação começam a partir de uma premissa elegantemente simples: um cliente deseja explorar um desafio ou oportunidade de maneira focada, multidisciplinar e multifuncional. A Philips começa perguntando: "Como podemos enfrentar esse desafio de uma maneira que faça sentido para o paciente e para os negócios?" Esse processo de co-criação envolve clientes e usuários para que a inovação aconteça pensando em suas necessidades e fluxos de trabalho, e reúna pessoas de várias disciplinas para se beneficiar de um conhecimento mais amplo e solucionar desafios complexos. As equipes da Philips então se aprofundam para explorar as necessidades dos clientes e co-criar soluções baseadas em padrões e plataformas que funcionam em várias empresas.

Foi assim que a Philips trabalhou com a Fundação Elizabeth Dole, o Departamento de Assuntos de Veteranos, a Legião Americana e os Veteranos de Guerras Estrangeiras (VFW) para entender e mapear a jornada dos cuidadores de veteranos, os 5,5 milhões de familiares, amigos e conhecidos não remunerados que não apenas cuidam de veteranos, mas também sofrem desafios físicos, psicológicos e financeiros significativos por seus esforços.

A Philips também trabalhou de perto com o Wounded Warrior Project para criar e digitalizar o mapa da jornada do cuidador. Esse trabalho informou o desenvolvimento da Philips Virtual Care Station para o programa ATLAS (Accessing Telehealth through Local Area Stations), uma rede de sites de atendimento virtual que fornecem serviços de telessaúde a veteranos em postos da VFW e da Legião Americana em todo o país. Com o ATLAS, os veteranos podem ser examinados em seu posto local e em outros ambientes de saúde não tradicionais por meio de consultas virtuais com profissionais médicos em todo o país, economizando horas e despesas de viagem para os veteranos, proporcionando maior acesso do que no passado.

Durante as consultas do ATLAS, os veteranos se reúnem com provedores por meio do VA Video Connect, o software de videoconferência seguro de VA. Em 2019, os veteranos tiveram mais de 294.000 consultas por meio do VA Video Connect, o que representa um aumento de 235% em relação ao ano anterior.¹⁷ Além disso, o desenvolvimento das soluções de atendimento virtual para veteranos contribuiu para o desenvolvimento de uma solução de telessaúde baseada na comunidade disponível para civis também.

Para obter mais informações, [consulte nossa história de cliente.](#)



Resumo

Agora, mais do que nunca, à medida que uma pandemia leva os limites da capacidade de nossos sistemas de saúde a um ponto quase intolerável, devemos simultaneamente enfrentar a magnitude deste momento e olhar além dele para construir um sistema de saúde mais resiliente de que todos precisamos no futuro.

Esta não é uma tarefa fácil. E é uma tarefa ainda mais desafiadora pelo fato de termos começado com um sistema já complexo, fragmentado e caro, que agora está ainda mais pressionado e sobrecarregado. Agora é a hora de estratégia e tenacidade. É um momento para tentar novas abordagens e novas formas de trabalhar. E é hora de formar relacionamentos estratégicos e duradouros com parceiros que ganham a confiança e o apoio uns dos outros e compartilham os objetivos de construir um sistema de saúde mais escalável e ágil.

Esses objetivos podem inicialmente ser de alcance mais curto e envolver a modernização e padronização da tecnologia antes de passar para a próxima prioridade de otimizar e melhorar o desempenho clínico, operacional e financeiro. Outros objetivos de parceria podem ser de longo alcance e envolver pesquisa e inovação para cumprir as prioridades estratégicas de uma organização.

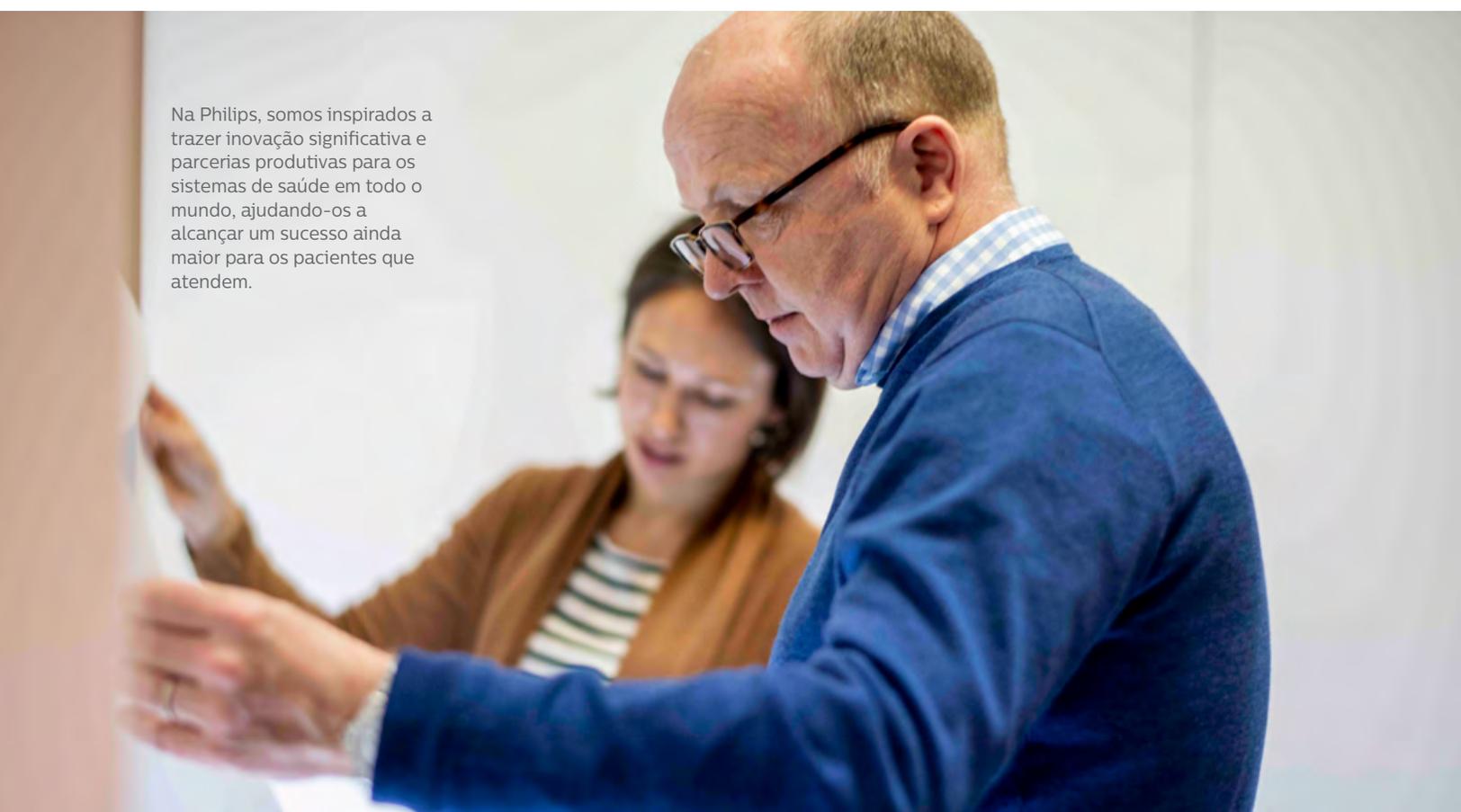
As parcerias mais capacitadas são construídas com base em profundo conhecimento, estreita colaboração, confiança e transparência, juntamente com uma responsabilidade compartilhada de melhorar a capacidade da instituição de atender bem seus pacientes e comunidades, proporcionando uma experiência positiva para sua equipe.

A Philips traz um extenso conhecimento do complexo ambiente de saúde com base em uma longa história de colaboração com sistemas de saúde em todo o mundo e na profundidade e amplitude de suas soluções conectadas. Com seus parceiros, a companhia investe fortemente na co-criação de soluções, um processo colaborativo que requer transparência, empatia e compreensão do que o cliente quer fazer e para onde quer ir, construindo organizações mais fortes e resilientes agora e no futuro.

Este guia mostra como a Philips trabalha em estreita colaboração com os clientes para desenvolver melhorias significativas e duradouras no atendimento ao paciente.

Cadastre-se para receber atualizações

Os resultados de estudos de caso mencionados neste artigo não servem como prognóstico para outros casos. Os resultados em outros casos podem variar.



Na Philips, somos inspirados a trazer inovação significativa e parcerias produtivas para os sistemas de saúde em todo o mundo, ajudando-os a alcançar um sucesso ainda maior para os pacientes que atendem.

Referências

1. Burnett GW, Katz D, Park CH, et al. Managing COVID-19 from the epicenter: adaptations and suggestions based on experience. *J Anesth*. 2018;32(2):151-152.
2. Our World in Data. Statistics and research: Coronavirus (COVID-19) hospitalizations. Accessed November 27, 2020. <https://ourworldindata.org/covid-hospitalizations#how-many-people-are-in-intensive-care-icu-due-to-covid-19-at-a-given-time>
3. American Hospital Association. Hospitals and health systems face unprecedented final pressures due to COVID-19. Accessed November 27, 2020. <https://www.aha.org/system/files/media/file/2020/05/aha-covid19-financial-impact-0520-FINAL.pdf>
4. McDermott D, Cox C. What impact has the coronavirus pandemic had on healthcare employment? Peterson-KFF Health System Tracker. Accessed November 27, 2020. <https://www.healthsystemtracker.org/chart-collection/what-impact-has-the-coronavirus-pandemic-had-on-healthcare-employment/#item-start>
5. Fischer RJ, Morris DH, van Doremalen N, et al. Assessment of N95 respirator decontamination and re-use for SARS-CoV-2. *medRxiv*. April 24, 2020. Accessed November 30, 2020. <https://www.medrxiv.org/content/10.1101/2020.04.11.20062018v2.full.pdf>
6. World Health Organization. Keep health workers safe to keep patients safe: WHO. Accessed November 27, 2020. <https://www.who.int/news/item/17-09-2020-keep-health-workers-safe-to-keep-patients-safe-who>
7. Koonin LM, Hoots B, Tsang CA, et al. Trends in the use of telehealth during the emergence of the COVID-19 pandemic – United States, January–March 2020. *MMWR Morb Mortal Wkly Rep*. 2020;69(43):1595-1599.
8. McKinsey & Company. Telehealth: A quarter-trillion-dollar post-COVID-19 reality? Accessed November 27, 2020. <https://www.mckinsey.com/industries/healthcare-systems-and-services/our-insights/telehealth-a-quarter-trillion-dollar-post-covid-19-reality>
9. McKinsey & Company. Physicians examine options in a post-COVID-19 era. Accessed November 27, 2020. <https://www.mckinsey.com/industries/healthcare-systems-and-services/our-insights/physicians-examine-options-in-a-post-covid-19-era>
10. Society of Critical Care Medicine. SCCM COVID-19 rapid-cycle survey 2 report. Accessed November 27, 2020. <https://sccm.org/getattachment/Blog/May-2020/SCCM-COVID-19-Rapid-Cycle-Survey-2-Report/COVID19-Clinicians-Are-Stressed-Rapid-Assessment.pdf?lang=en-US>
11. HIPAA Journal. 2019 healthcare data breach report. Accessed November 27, 2020. <https://www.hipaajournal.com/2019-healthcare-data-breach-report/>
12. <https://www.usa.philips.com/healthcare/articles/cybersecurity>
13. Guidehouse and Healthcare Financial Management Association (HFMA). Post-COVID-19 operational & financial provider trends. Accessed November 27, 2020. https://guidehouse.com/insights/healthcare/2020/covid-19/post-covid-19-ops-and-financial-provider-trends?utm_source=PR&utm_medium=Press_Release&utm_campaign=HFMA_Survey
14. Cox C, Kamal R, McDermott. How have healthcare utilization and spending changed so far during the coronavirus pandemic? Peterson-KFF Health System Tracker. Accessed November 27, 2020. <https://www.healthsystemtracker.org/chart-collection/how-have-healthcare-utilization-and-spending-changed-so-far-during-the-coronavirus-pandemic/#item-start>
15. Medicare Payment Advisory Commission (MedPAC). *Report to the Congress: Medicare Payment Policy*. March 2020. Accessed November 27, 2020. http://www.medpac.gov/docs/default-source/reports/mar20_entirereport_sec.pdf?sfvrsn=0
16. MarinHealth. Healthgrades awards. Accessed November 27, 2020. <https://www.mymarinhealth.org/about-us/awards-accreditations/healthgrades-awards/>
17. US Department of Veterans Affairs. VA and ATLAS. Accessed November 27, 2020. <https://connectedcare.va.gov/partners/atlas>

