

PHILIPS

Asociaciones estratégicas
e Innovación



Un sistema de salud más fuerte requiere **nuevas formas de trabajar juntos**



Introducción

Son tiempos turbulentos y difíciles para los sistemas de salud que se esfuerzan por prestar una atención de calidad a un costo sostenible. Su determinación, a pesar de los retos a los que se enfrentan, se pone de manifiesto cada día en centros asistenciales de todo tipo. Dado que los sistemas de salud están llamados a rendir como nunca antes, también debemos buscar nuevas formas de ayudarles a transformarse para satisfacer las necesidades cambiantes de nuestra "nueva normalidad." A la vez que buscamos formas de ayudar, también debemos buscar formas de ganarnos la confianza que equivale a una asociación productiva.

En esta guía, exploramos las formas en que las asociaciones estratégicas a largo plazo pueden ayudar a los sistemas de salud, ofrecemos consideraciones prácticas para facilitar la selección y gestión de estas relaciones e incluimos casos de estudio para ilustrar los enfoques y resultados en una serie de organizaciones.

Los sistemas de salud han demostrado una notable tenacidad frente a grandes adversidades



Adaptarse a un volumen imprevisible de pacientes y a la consiguiente repercusión en el empleo sanitario

- El personal sanitario utilizó sus conocimientos en distintas funciones para aportar experiencia y manos extras.¹
- En 2020, se produjeron grandes fluctuaciones en el uso de camas de UCI, con 13.000 pacientes COVID-19 en UCI en marzo frente a más de 23.000 en diciembre.²
- Los hospitales y sistemas de salud sufrieron pérdidas por valor de 202.600 millones de dólares entre marzo y junio de 2020.³
- Entre febrero y abril de 2020 se perdieron 1,5 millones de empleos en el sector salud.⁴



Coraje y compromiso en medio de la incertidumbre de una pandemia que continúa

- Debido a la escasez mundial de equipos de protección individual (EPI), el personal sanitario ha tenido que ingeniárselas para reutilizar las mascarillas y otros equipos o prescindir por completo de ellos.⁵
- El personal sanitario lleva más de 200 días trabajando en lo que puede parecer una ardua batalla para apoyar a sus colegas y satisfacer las necesidades de atención a los pacientes.
- Miles de trabajadores sanitarios de todo el mundo han muerto a causa de COVID-19.⁶



Apertura y rápida expansión de las nuevas tecnologías, en particular la telesalud

- Los servicios de telesalud están creciendo exponencialmente. Durante el primer trimestre de 2020, el número de visitas de telesalud aumentó un 50% en comparación con el mismo periodo de 2019.⁷
- Mientras tanto, los proveedores y el personal han tenido que adaptarse a un tipo diferente de prestación de atención, ya que asumen un mayor volumen de visitas de telesalud, con un 50 a 175 veces más pacientes a través de soluciones de telesalud que los que atendían antes de la pandemia de COVID-19.⁸

Los sistemas de salud siguen afrontando retos considerables

Los equipos clínicos están cansados



En todos los sistemas de salud, los médicos sienten la presión de estos tiempos. En casi 9.500 profesionales de cuidados críticos encuestados, el estrés autodeclarado ha pasado de una puntuación media de 3 a un 8 durante la pandemia.¹⁰ Además, hasta el 55% de los médicos de otra encuesta informaron de que COVID-19 había aumentado su sensación de agotamiento.⁹ Durante la pandemia y después de ella, se necesitarán soluciones para hacer frente a este reto continuo del estrés y el agotamiento.

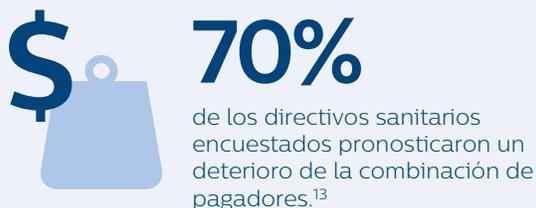
Persisten los problemas de ciberseguridad e interoperabilidad



En materia de ciberseguridad, los datos son preocupantes. De 2018 a 2019, se produjo un aumento del 196% en las violaciones de datos de ciberseguridad, exponiendo 41,3 millones de registros de pacientes¹¹ con un coste medio de \$3,86 millones de dólares por brecha en 2018.¹² Ante las crecientes amenazas y vulnerabilidades de la ciberseguridad, los sistemas de salud tendrán que adoptar un enfoque proactivo de la seguridad, aprovechando formas innovadoras de proteger su tecnología sanitaria y la privacidad de los pacientes.

En un mundo en el que compartir datos entre entornos es imperativo, la seguridad no es el único desafío. Los retos de la interoperabilidad también son complejos, ya que los sistemas sanitarios deben compartir información precisa y oportuna con los pacientes y los profesionales sanitarios a través de una gran variedad de ajustes.

Aumentan las presiones financieras



Los sistemas de salud se enfrentan a problemas de solvencia agravados desde el inicio de la pandemia.³ En una encuesta, el 70% de los directivos sanitarios predijo un deterioro de la combinación de pagadores, con un aumento del autopago de los consumidores y de Medicaid junto con una disminución del reembolso comercial.¹³

Desgraciadamente, estos márgenes tan estrechos se ven aún más reducidos por una mezcla de factores enojosos.¹⁴ Por ejemplo, se han producido disminuciones del gasto en áreas electivas/de crecimiento, ya que muchos servicios sanitarios se han retrasado debido a la pandemia. Al mismo tiempo, los aumentos de los costes relacionados con la pandemia también se han producido cuidados. Por último, la incertidumbre que rodea tanto al calendario como al alcance de la recuperación plantea nuevos retos a la planificación financiera.

La consolidación del sector es complicada



La pandemia ha sacado a la luz las deficiencias estructurales de un sector en el que se presumía que "más grande es mejor." Sin embargo, la Comisión Asesora de Pagos de Medicare informó de que "la preponderancia de las pruebas sugiere que la consolidación hospitalaria conduce a precios más altos".¹⁵

No es probable que las fuerzas de consolidación disminuyan con la pandemia, incitando a las prácticas y organizaciones sanitarias vulnerables a ponerse a cubierto bajo la protección de sistemas más grandes entre cuyos patrocinadores se encuentran ahora empresas de capital riesgo que buscan extraer aún más valor de sistemas ya sometidos a tensiones

Posicionando a los sistemas de salud para un futuro mejor

Los directivos de una amplia gama de organizaciones sanitarias públicas y privadas -desde hospitales comunitarios independientes a redes sanitarias regionales integradas, pasando por grandes sistemas de salud multiestatales- están buscando formas nuevas que les permitan no sólo capear este turbulento tiempo, sino estar mejor posicionados para gestionar proactivamente su futuro. Unos sistemas de salud más sólidos nos sirven a todos, cerrando las brechas, abordando las disparidades y satisfaciendo las necesidades, por lo que estamos todos más fuertes, juntos.

No es fácil alcanzar esto, y más difícil aún a consecuencia de la pandemia. Mientras que los ajustes punto por punto -un nuevo escáner por aquí, un flujo de trabajo de diagnóstico por imagen ajustado por allá- puede suponer un alivio momentáneo para una unidad sobrecargada, los sistemas de salud también se plantean un panorama más amplio: ampliar sus operaciones, extender la prestación de asistencia y planificar el crecimiento a largo plazo.

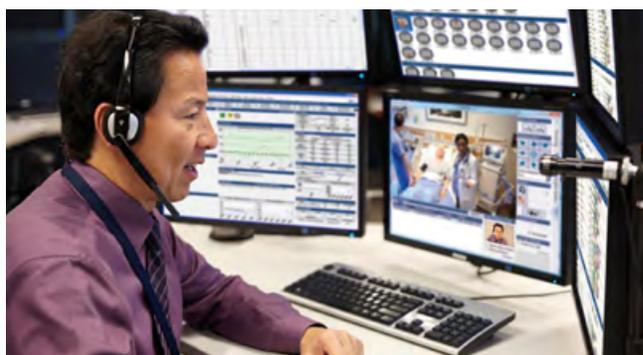
Las mejoras duraderas son el objetivo y pueden ser más probables cuando las organizaciones pueden aprovechar la fuerza de las asociaciones tanto para evolucionar con agilidad como para crecer estratégicamente. Como ocurre con muchas asociaciones, los socios que sirven a los sistemas de salud deben ganarse la confianza de los equipos a los que sirven.

Evolucionar con agilidad para ofrecer una atención basada en el valor

Asociarse con expertos del ecosistema sanitario más amplio permite a los sistemas de salud afrontar los retos actuales estandarizando y modernizando primero la tecnología para que los equipos estén bien respaldados en sus esfuerzos. También significa ayudar a las organizaciones a ser aún más proactivas para que puedan cumplir sus objetivos con menos limitaciones y mayor rapidez. Esto también es importante para que puedan responder bien a los acontecimientos sin precedentes y a los cambios del mercado que invariablemente se producen en el camino hacia la prestación de una atención centrada en el paciente y basada en el valor.

Establecer relaciones comerciales a largo plazo para crecer estratégicamente

Es importante establecer relaciones duraderas y de confianza con los socios tecnológicos y otras partes interesadas, basadas en conocimientos profundos, una estrecha colaboración y un compromiso compartido con la innovación sanitaria, así como en la responsabilidad compartida de la gestión de los costos, la complejidad y el riesgo.



Los sistemas de salud evolucionan rápidamente

Muchos sistemas de salud ya estaban evolucionando rápidamente incluso antes de la pandemia y pueden seguir recibiendo incentivos para transformar sus modelos de entrega de asistencia. Ahora, además de organizar una respuesta masiva a un acontecimiento único en el siglo crisis de salud pública, también pueden estar acelerando los esfuerzos de contención de costos mediante:



Seguir haciendo hincapié en la atención virtual y a domicilio



Fusiones y adquisiciones en curso para facilitar una mayor eficiencia y escala



La formación de amplias alianzas con el objetivo de trasladar determinados cuidados fuera del hospital a entornos de menor costo



Esforzarse por estandarizar evitando la dependencia de un proveedor y sistemas dispares

Estos esfuerzos son más necesarios que nunca, pero puede que no basten para cubrir el abismo de necesidades a que se enfrentan los sistemas de salud hoy y mañana.



¿Por qué establecer relaciones estratégicas a largo plazo?

Las colaboraciones estratégicas pueden comenzar desde distintos puntos de partida: desde la alineación de objetivos dentro de un departamento o entre ejecutivos de diferentes organizaciones que tienen una afinidad mutua por los modelos empresariales innovadores. En cualquier caso, las relaciones a largo plazo pueden abordar las necesidades operativas, técnicas y clínicas e impulsar la eficiencia. Ellos son fundamentalmente diferentes de los modelos transaccionales tradicionales y se basan en la

responsabilidad, el riesgo y la recompensa compartidos. Un modelo de responsabilidad compartida implica elegir a un socio que se comprometa a poner la organización en una senda de crecimiento seguro. Los socios de un sistema de salud pueden proceder del ecosistema circundante y deben incluir entidades que estén bien posicionadas para ayudar. Vea los criterios a tener en cuenta en la página 7.

Los nuevos retos exigen nuevas formas de trabajar

De un modelo transaccional a otro de responsabilidad compartida que fomenta la participación continua y el compromiso con los resultados



Por ejemplo: Equipamiento y prestación de servicios con acuerdos de nivel de servicio

Compromiso conjunto con la calidad, la eficiencia y los indicadores de costos = valor para los pacientes



¿Cómo se obtienen beneficios de las asociaciones a largo plazo más allá de la tecnología necesaria?

Las asociaciones estratégicas a largo plazo son el tipo de que muchos sistemas de salud buscan hoy en día. Estas relaciones mutuamente beneficiosas no sólo proporcionan la tecnología fiable que necesitan los sistemas de salud, sino que también alivian la tensión en las operaciones cotidianas, lo que a su vez genera experiencias positivas para médicos

clínicos y usuarios para que los sistemas de salud puedan alcanzar sus objetivos de mejorar la atención al paciente. Para actuar como socio, las organizaciones deben aportar la experiencia adquirida en la colaboración con sistemas de salud de todo el mundo y en el impulso de la tecnología y las normas del sector.

Las asociaciones a largo plazo son proactivas por naturaleza y proporcionan una variedad de beneficios que pueden incluir:



Planes de gestión de tecnología para anticipar y satisfacer las necesidades tecnológicas cambiantes de la organización y acelerar la adopción



Planificación y gobernanza de programas de formación clínica y de flujo de trabajo para garantizar un enfoque coordinado tanto para identificar la necesidad de formación como para llevarla a cabo en toda la empresa



Gestión dedicada a la entrega al cliente para priorizar la integración y la adopción para garantizar la coherencia con la ejecución general del programa y los objetivos definidos



Enfoque coordinado del servicio para planificar las comunicaciones y escalaciones del servicio



Modelos financieros innovadores, como los modelos de pago unitario, los modelos de servicios y los fondos comunes de financiación de consultoría y servicios clínicos que no estén vinculados a una única empresa o solución. En algunos casos, se incluye el reparto de riesgos



Planificación a largo plazo del análisis de datos para orientar la toma de decisiones e informar de los resultados generales de la asociación al sistema de salud



Grupos de trabajo clínicos y de innovación para identificar y priorizar las oportunidades de innovación en toda la empresa, impulsando el abandono de las actividades habituales en favor de la innovación para resolver problemas novedosos con soluciones nuevas



¿Qué criterios deben tenerse en cuenta a la hora de seleccionar un socio estratégico a largo plazo?

Consideraciones

¿La organización tiene o proporciona?



Consideraciones sobre el modelo de negocio

- Apertura para explorar múltiples formas de trabajar y variar modelos de pago, incluida la distribución de riesgos basada en el valor
- Alineación con criterios clave mensurables e indicadores de rendimiento mutuamente acordados
- Un compromiso con el retorno de la inversión (ROI)



Consideraciones clínicas

- Personal clínicamente permanente
- Una amplia gama de verticales clínicas
- Estrategias probadas a corto y largo plazo para mejorar la eficacia del flujo de trabajo



Consideraciones técnicas

- Tecnología segura que permite una transferencia de datos fluida en entornos clínicos
- Enfoques escalables basados en plataformas que utilizan estándares abiertos
- Servicios y asistencia sólidos, fiables y proactivos
- Soluciones que capturan, digitalizan analizan y comparten datos para apoyar la colaboración y crear perspectivas procesables



Overall considerations

- Larga tradición de innovación sanitaria
- Red y alcance global
- Asociaciones de colaboración duraderas con una amplia gama de sistemas de salud
- Capacidad demostrada para anticipar, planificar y pivotar (según sea necesario) y cumplir los compromisos compartidos

Las asociaciones estratégicas a largo plazo de Philips se asientan sobre una base sólida

Cuando se enfrentan a grandes retos sistémicos, los sistemas de salud pueden optar por alianzas a largo plazo que les ayuden a alcanzar sus objetivos técnicos, clínicos y empresariales a corto y largo plazo. En Philips, creemos que las asociaciones efectivas pueden construir vías para que las organizaciones mejoren y crezcan con confianza y creen soluciones innovadoras que tengan un impacto significativo en la atención al paciente.

Modelo de responsabilidad compartida



Responsabilidad compartida



Mejora del rendimiento



Previsibilidad continua



Innovación con propósito

Para estas asociaciones es esencial tener objetivos comunes



Responsabilidad compartida

Los socios crean una relación de confianza basada en la responsabilidad compartida, la recompensa compartida y, a menudo, el riesgo compartido, así como en la transparencia. Siempre que sea posible, la relación también es mejorada por expertos integrados de Philips que trabajan junto a los equipos de la organización sanitaria.

Por ejemplo, cuando MarinHealth en California buscaba una expansión significativa, una asociación con Philips fue más allá de los contratos básicos de nivel de servicio, permitiendo un crecimiento y evolución exitosos a través de un modelo de riesgo y responsabilidad compartidos.

Vea el "Destaque" en la página 12.



Previsibilidad continua

Los socios suscriben acuerdos y relaciones de trabajo con objetivos estratégicos claramente definidos, indicadores clave de rendimiento, evaluación continua y gastos previsibles, lo que aporta claridad desde el principio y a lo largo de todo el compromiso. Este tipo de previsibilidad es especialmente importante en la atención cardiaca.

En el Miami Cardiac & Vascular Institute, una asociación estratégica con Philips ha establecido objetivos comunes para reducir la variación y mejorar la coherencia en el rendimiento y los resultados.

Vea el "Destaque" en la página 14.



Mejora del rendimiento

Los socios colaboran adoptando un enfoque gradual para modernizar y normalizar la tecnología con el fin de abordar retos actuales y, a continuación, optimizar y mejorar para seguir mejorando los resultados clínicos, operativos y financieros.

Podemos ver este objetivo en acción a través de una asociación de Philips con el Hospital Infantil de Phoenix, que ayudó a atender a niños y sus equipos asistenciales ampliando el acceso a tecnología avanzada, productos y servicios de consultoría.

Vea el "Destaque" en la página 13.



Innovación con propósito

Los socios descubren y co-crean soluciones innovadoras y a medida para ayudar a la organización a resolver retos complejos y estar bien posicionada para ofrecer en el cuádruple objetivo de la asistencia sanitaria, creando valor sostenible para múltiples partes interesadas.

Aumentar el acceso de los veteranos de EE.UU. a la atención sanitaria presentaba este tipo de reto complejo, lo que inspiró una asociación de innovación entre Philips y grupos clave de veteranos y el posterior lanzamiento de un programa de acceso único y de gran éxito.

Vea el "Destaque" en la página 15.

A veces, al integrarnos en una organización, establecemos estrechas relaciones de trabajo con los equipos para comprender los retos de nuestros socios, identificar oportunidades y elaborar conjuntamente estrategias y planes en beneficio mutuo. Philips entiende cómo se toman las decisiones dentro de sistemas de salud y la

necesidad de los ejecutivos de crear consenso entre los responsables de la toma de decisiones en múltiples departamentos. Junto con nuestros socios del sistema sanitario, compartimos un compromiso con la calidad, la eficiencia y las métricas de costes que crean valor para los pacientes.

A continuación, analizamos en profundidad la colaboración de Philips con Banner Health y destacamos a algunos de nuestros socios del sistema sanitario.



Banner Health
conecta la asistencia para
mejorar la experiencia del
paciente y el personal

Creando un nuevo estándar de atención con Banner Health

¿Cómo ayuda a sus pacientes a estar más sanos al tiempo que amplía el alcance de sus servicios, perfecciona la experiencia del paciente e inspira a su plantilla de cuidadores? Esa es la pregunta que inspira la misión de Banner Health, en Arizona, uno de los mayores sistemas de salud sin ánimo de lucro de Estados Unidos y socio innovador de Philips para crear la próxima generación de atención distribuida al paciente.

Banner Health atiende a más de un millón de socios en 30 hospitales de 6 estados, incluidos 3 centros médicos académicos, centros de cuidados de larga duración,

centros de cirugía ambulatoria y una serie de otros programas que incluyen clínicas familiares, servicios de atención domiciliaria y cuidados paliativos, y un registro de enfermería. Banner siempre ha tenido una visión a largo plazo de su negocio y, con la vista puesta en la rápida evolución del mercado de la atención sanitaria, firmó un acuerdo de 15 años con Philips en 2017 para ampliar los exitosos programas de atención sanitaria conectada, transformando la atención y reduciendo los costos a la vez que se mejora la calidad de la atención. La colaboración es mutuamente beneficiosa. Banner aporta profundos conocimientos clínicos, perspectivas operativas y miles de trabajadores asistenciales -botas sobre el terreno, por así decirlo-, todo lo cual ayuda a comprender con claridad los problemas sanitarios regionales y nacionales. Philips, por su parte, aporta la experiencia tecnológica y las perspectivas externas de vanguardia obtenidas de la colaboración con más de 300 organizaciones sanitarias de todo el mundo y un profundo conocimiento e investigación en atención conectada y gestión sanitaria de la población. Esto ayuda a identificar puntos ciegos y oportunidades para ofrecer soluciones integradas diseñadas para mejorar la salud de los pacientes de Banner.



300

Philips tiene más de 300 relaciones estratégicas a largo plazo con una amplia gama de organizaciones sanitarias de todo el mundo.



“Estamos comprometidos con nuestra misión de facilitar la atención médica, para que la vida pueda ser mejor. Para hacer eso, **necesitamos trabajar en colaboración con socios tecnológicos innovadores como Philips.**”



— Peter Fine
Presidente y CEO
Banner Health

Pasar de contratos separados a un planteamiento más conectado

Partiendo de contratos de servicios e investigación independientes dentro de la red de Banner, la asociación está diseñada para seguir examinando cómo las instalaciones de Banner pueden adoptar un enfoque más conectado en torno a espacios de salud, como la cardiología y la maternidad, mediante la incorporación de tecnologías avanzadas de imagen e intervención, genómica, patología digital y análisis de datos. La asociación también evalúa los servicios innovadores y los modelos de negocio que permitan a Banner adoptar lo último en tecnologías sanitarias, independientemente de la empresa, con el fin de cumplir su misión: facilitar la atención médica para que la vida sea mejor*.

Establecer una estructura de gobernanza compartida

Todo este trabajo está respaldado por una estructura de gobernanza. Tanto Philips como Banner creen que el éxito depende de que se pase de un modelo transaccional gestionado por acuerdos de nivel de servicio de alcance limitado a un modelo basado en la responsabilidad compartida, en el que ambas partes compartan un compromiso conjunto con la calidad, la eficiencia y las métricas de costos. Este modelo sitúa tanto a Philips como a Banner en un marco de previsibilidad, riesgo compartido, mejora continua y reducción de los gastos operativos – lo que aumenta las posibilidades de innovación y mejores resultados para los pacientes.

En la actualidad, la asociación sigue uniendo los puntos entre la dirección de Banner, sus unidades de negocio y los objetivos de investigación e innovación. Banner y Philips celebran reuniones quincenales del equipo central para centrarse en los proyectos prioritarios.

Descubriendo oportunidades de innovación

Una parte integral del enfoque de Philips es el proceso de co-creación, una actividad de colaboración que permite a Philips y a los sistemas de salud conocer en profundidad a las personas en un contexto específico. Este enfoque depende en la

transparencia, la empatía y la comprensión de lo que cada sistema de salud quiere hacer y hacia dónde quiere ir. Este proceso de creación conjunta se beneficia de la experiencia única del sistema de salud sobre el terreno, combinada con el enfoque experto de Philips para la innovación centrada en el paciente.

En el caso de la asociación con Banner Health, Philips y Banner querían intercambiar ideas sobre cómo y dónde podrían innovar. En una sesión de creación conjunta (realizada virtualmente durante la pandemia), los ejecutivos y el personal de los departamentos de Philips y Banner trabajaron juntos para identificar problemas sanitarios urgentes en los seis estados en los que opera Banner. A continuación, el equipo analizó los retos, las oportunidades y las trayectorias desde el estado actual hasta el estado ideal para poder identificar una preocupación principal que abordar; en este caso, se trataba de reducir las tasas más elevadas de mortalidad materna que se registran en las zonas rurales en comparación con las tasas de las regiones más ricas y mejor conectadas. Algunos bolsillos rurales, de hecho, carecen de acceso a OB-GYNs y médicos de atención primaria. El equipo hizo una lluvia de ideas pensando en Sofía, una madre de treinta y tantos años que cuida de sus padres ancianos. Entre las opciones consideradas, se determinó que la ecografía Lumify POC de Philips podía utilizarse para mejorar el seguimiento de las futuras madres. Philips Lumify con Reacts permite a los proveedores de estas localidades rurales consultar y compartir datos en tiempo real con los médicos de las comunidades vecinas. Los médicos de Banner fueron consultados y se mostraron abiertos a esta iniciativa, lo que sentó las bases para el éxito.

Emblemática de una verdadera asociación, Philips y Banner fueron estratégicos y ágiles en su planteamiento para abordar esta importante preocupación sobre la salud materna, como lo son con otras áreas para la mejora a corto plazo y la innovación a largo plazo al servicio de los objetivos de la organización.

Para obtener más detalles, [consulte la historia de nuestro cliente.](#)

Destaque: MarinHealth

**MarinHealth**

aprovecha una asociación empresarial para lograr un crecimiento y una evolución satisfactorios

Transformar un hospital comunitario en un centro vital de atención conectada

Como hospital independiente del condado de Marin situado entre bulliciosos núcleos de población -San Francisco al sur, Oakland al este, Napa y Sonoma al norte- MarinHealth está clasificado como uno de los mejores hospitales del país por su excelencia clínica en atención cardíaca y pulmonar, y recientemente ha sido nombrado uno de los 100 mejores de Estados Unidos en atención cardíaca por Healthgrades.¹⁶ Es un hospital "pequeño pero poderoso", plenamente comprometido con la salud de la comunidad. Pero cuando MarinHealth empezó a aplicar un ambicioso plan de crecimiento para sus instalaciones, ampliándolas de 240 a 320 camas, los ejecutivos sabían que tendrían que superar no sólo los retos del sector salud, sino también la competencia local con sistemas de salud más grandes. Sin los grandes recursos del sistema sanitario, MarinHealth no podría gastar para alcanzar el éxito. En lugar de ello, necesitaban ser inteligentes a la hora de crecer, desarrollar nuevas líneas de negocio e implantar tecnología clínica avanzada. Para alcanzar estos objetivos, MarinHealth y Philips se embarcaron en una asociación empresarial de 15 años y \$90 millones de dólares destinada a transformar la atención médica y, al mismo

tiempo, construir unas nuevas instalaciones que aportaran servicios y flujos de trabajo clínicos de vanguardia al hospital. Mucho más allá de los contratos de servicios, la asociación empresarial proporciona a MarinHealth una sólida estructura de gobierno centrada en la entrega de equipos, servicios y consultoría empresarial, todo ello a través de un modelo de riesgo y responsabilidad compartidos. Cuando MarinHealth necesitó una gran inversión de capital,

Philips ayudó suministrando una serie de tecnologías y servicios sanitarios conectados, incluidos sistemas de imagen, monitorización de pacientes y soluciones de telesalud e informática clínica, así como formación clínica y consultoría. Se ejecutaron casi 40 proyectos de transformación, desde la mejora del rendimiento del laboratorio de cateterismo hasta la puesta en marcha de un nuevo Centro de Salud Mamaria en junio de 2017.

Al aprovechar todos los servicios y conocimientos a los que un hospital independiente no tendría acceso de otro modo, MarinHealth puede centrarse en ofrecer una atención de alta calidad a su comunidad, avanzar en la reducción de costos y aumentar la satisfacción, y mantener a los pacientes cómodamente dentro de su condado de origen sin dejar de tener acceso a la tecnología más avanzada.

Para obtener más detalles, [consulte la historia de nuestro cliente.](#)

Destaque: Hospital Infantil de Phoenix



El Hospital Infantil de Phoenix se asocia para ampliar el acceso a tecnologías avanzadas al servicio de los niños y a sus equipos asistenciales

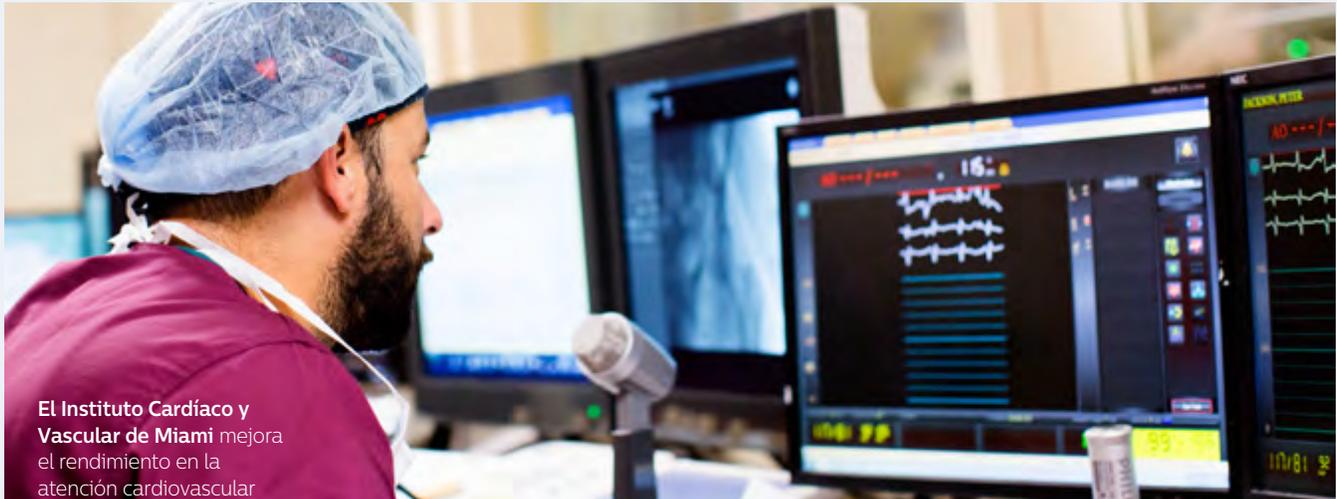
Atendiendo las necesidades únicas de los hospitales infantiles

Entre los centros médicos especializados de EE.UU., los hospitales infantiles afrontan un crecimiento único, así como retos clínicos y tecnológicos. Tienden a especializarse centrándose en las afecciones genéticas y el apoyo psicosocial en lugar de en las enfermedades crónicas, lo que implica una gran inversión en tecnologías de monitorización de pacientes, con las que Philips lleva comprometida casi dos décadas.

Basándose en su consolidada excelencia clínica, Philips se ha asociado por primera vez con el Hospital Infantil de Phoenix para desarrollar productos, tecnología y servicios que respondan a las necesidades de los niños de todo el mundo que acuden al hospital. La asociación de 15 años ofrece al Hospital Infantil de Phoenix una previsión estratégica y acceso a las tecnologías médicas avanzadas de Philips, como los sistemas de diagnóstico por imagen de TC, RM y angiografía, así como la monitorización de pacientes, soluciones informáticas clínicas y una amplia gama de servicios de consultoría clínica y empresarial.

Esta inversión a largo plazo también permite una mayor planificación y gestión de los activos, al tiempo que proporciona un apoyo a la toma de decisiones clínicas basada en datos que permite reducir los costos estratégicos, mejorar la experiencia del personal y obtener mejores resultados para los pacientes. Los resultados obtenidos hasta ahora incluyen nuevos protocolos de dosificación en sus equipos de imagen de tamaño infantil y apropiados para grupos de edad concretos o para un órgano determinado. Estos protocolos fueron co-diseñados y probados por el Hospital Infantil de Phoenix y Philips. Y la investigación y las tecnologías sobre gestión de dosis mediante reconstrucción iterativa de TC y TC multienergética espectral combinadas con protocolos específicos de TC y RM pediátricas son ahora estándares en los equipos Philips que se ofrecen en todo el mundo. Además, gracias a la fuerza de la asociación, los exámenes de resonancia magnética se han acertado sin afectar la calidad de imagen, ha aumentado la confianza diagnóstica en las imágenes de tumores cerebrales pediátricos y se ha reducido el tiempo de reparación de los sistemas de ultrasonidos.

Para obtener más detalles, [consulte la historia de nuestro cliente.](#)

Destaque: Instituto Cardíaco y Vascular de Miami

El Instituto Cardíaco y Vascular de Miami mejora el rendimiento en la atención cardiovascular

Colaborando para fomentar la innovación clínica, operativa y empresarial en el Instituto Cardíaco y Vascular de Miami

El valor de la asociación estratégica se percibe con intensidad en la atención cardiovascular (CV), que es un esfuerzo a largo plazo y de alto costo que exige no sólo innovación clínica continua para optimizar los resultados, sino también innovación en el flujo de trabajo y en el negocio para optimizar la eficiencia operativa. Cada vez más, asociaciones estratégicas con empresas que proporcionan tecnología y servicios innovadores, entre otros, son importantes a medida que los sistemas de salud tratan de reducir la variación de la atención CV, abordar las preocupaciones sobre la obsolescencia de la tecnología y la ciberseguridad y navegar por el cambio a modelos de reembolso basados en la población y la atención ambulatoria cuando sea apropiado.

El equipo del Instituto Cardíaco y Vascular de Miami (MCVI), que forma parte de Baptist Health South Florida, mantiene una relación duradera y fructífera con Philips, con las dos organizaciones llevando 30 años innovando. Un equipo permanente de Philips sigue colaborando con MCVI para identificar su visión estratégica de la atención CV y descubrir las causas profundas de los problemas a los que se enfrentan. De ahí se derivan recomendaciones sobre cómo optimizar los recursos para abordar, por ejemplo, la gestión informática, el diseño de las instalaciones, la optimización clínica y la eficiencia del flujo de trabajo, así como la reducción de costos de capital y la gestión de inventarios variables, todo ello para que los clientes de MCVI puedan obtener un mayor rendimiento, ahorro de costes y mejores resultados.

Philips se alinea con las métricas de datos, que guiarán los esfuerzos y medirán el éxito de la asociación con MCVI.

Estas métricas incluyen KPI operativos como la reducción del tiempo de respuesta en sala, el tiempo intraprocedimiento, los costos variables de suministros y los tiempos de espera de los pacientes. También incluyen indicadores clave de rendimiento clínico, como la reducción de la tasa de complicaciones durante el procedimiento (CIN), las tasas de fracaso del injerto CABG a los 30 días y los reingresos no programados por PCI. Los equipos colaboran para optimizar la utilización de los laboratorios intervencionistas, racionalizar las operaciones y abordar los cambios en las estructuras de reembolso y costos, entre otros objetivos.

Para obtener más detalles, [consulte la historia de nuestro cliente.](#)

“Necesitamos tener una relación con el proveedor que sea bidireccional, que nos permita participar en el desarrollo de ese cambio y también permitimos ser beneficiarios de una tecnología que nos va a ayudar en la atención a nuestros pacientes.”

— Barry T. Katzen, MD, FACC, FACC, FSIR Fundador y Director Ejecutivo Médico, Miami Cardiac & Vascular Institute
Director de Innovación Médica, Baptist Health South Florida

Destaque: ATLAS



Colaborando para descubrir nuevas formas de atender a los veteranos de todo el país

Sirviendo a los veteranos y sus cuidadores a través de asociaciones de innovación

Los sistemas de salud se enfrentan cada vez más a retos complejos que van más allá de la optimización de la tecnología y los flujos de trabajo. Estos retos pueden afrontarse a menudo a través de lo que los equipos de Philips denominan "asociaciones para la innovación." Las asociaciones para la innovación parten de una premisa elegantemente sencilla: Un cliente quiere explorar un reto o una oportunidad de forma centrada, multidisciplinaria e interfuncional. Philips empieza por preguntarse: "¿Cómo podemos afrontar este reto de la forma más adecuada para el paciente y para la empresa?" Este proceso de co-creación implica a clientes y usuarios para que la innovación se produzca teniendo en cuenta sus necesidades y flujos de trabajo, y reúne a personas de múltiples disciplinas para beneficiarse de conocimientos más amplios y resolver retos complejos. A continuación, los equipos de Philips se sumergen para explorar las necesidades de los clientes y co-crear soluciones basadas en estándares y plataformas que funcionen en múltiples empresas.

Así es como Philips trabajó con la Fundación Elizabeth Dole, el Departamento de Asuntos de Veteranos, la Legión Americana y los Veteranos de Guerras Extranjeras (VFW) para comprender y trazar el recorrido de los cuidadores de veteranos: los 5,5 millones de familiares, amigos y conocidos no remunerados que no sólo cuidan de los veteranos, sino que ellos mismos sufren importantes retos físicos, psicológicos y económicos por su esfuerzo.

Philips también trabajó estrechamente con el Wounded Warrior Project para crear y digitalizar el mapa del viaje del cuidador.

Ese trabajo sirvió de base para el desarrollo de la Philips Virtual Care Station para el programa ATLAS (Accessing Telehealth through Local Area Stations), una red de centros de atención virtual que prestan servicios de telemedicina a veteranos en puestos de la VFW y la Legión Americana de todo el país. Con ATLAS, los veteranos podrían ser examinados en su puesto local y en otros entornos sanitarios no tradicionales mediante citas virtuales con profesionales médicos de todo el país, lo que ahorraría a los veteranos horas de carretera y gastos de desplazamiento, al tiempo que les proporcionaría un mayor acceso del que tenían en el pasado.

Durante las citas ATLAS, los veteranos se reúnen con los proveedores a través de VA Video Connect, el software de videoconferencia seguro de VA. En 2019, los veteranos tuvieron más de 294.000 citas a través de VA Video Connect, lo que supone un aumento del 235% respecto al año anterior.¹⁷ Además, el desarrollo de las soluciones de atención virtual para veteranos contribuyó al desarrollo de una solución comunitaria de telemedicina disponible a los civiles también.

Para obtener más detalles, [consulte la historia de nuestro cliente.](#)



Resumen

Ahora más que nunca -cuando una pandemia empuja los límites de la capacidad de nuestros sistemas de salud hasta un punto casi de ruptura- debemos hacer frente simultáneamente a la magnitud de este momento y mirar más allá para construir el sistema de salud más resistente que todos necesitan en el futuro.

Esta no es una tarea fácil. Y es una tarea aún más difícil por el hecho de que empezamos con un sistema ya complejo, fragmentado y costoso, un sistema que ahora está aún más tenso y sobrecargado.

Ahora es el momento del ingenio y la tenacidad. Es un momento para probar nuevos enfoques y nuevas formas de trabajar. Y es el momento de formar estrategias y relaciones duraderas con socios que se ganen la confianza y el apoyo mutuos y compartan los objetivos de construir, en última instancia, un sistema de salud más escalable y ágil.

Inicialmente, estos objetivos pueden ser de menor alcance e implicar la modernización y estandarización de la tecnología antes de pasar a la siguiente prioridad de optimizar y mejorar el rendimiento clínico, operativo y financiero. Otros objetivos de la asociación pueden ser a más largo plazo e implicar la investigación y la innovación para cumplir las prioridades estratégicas de una organización.

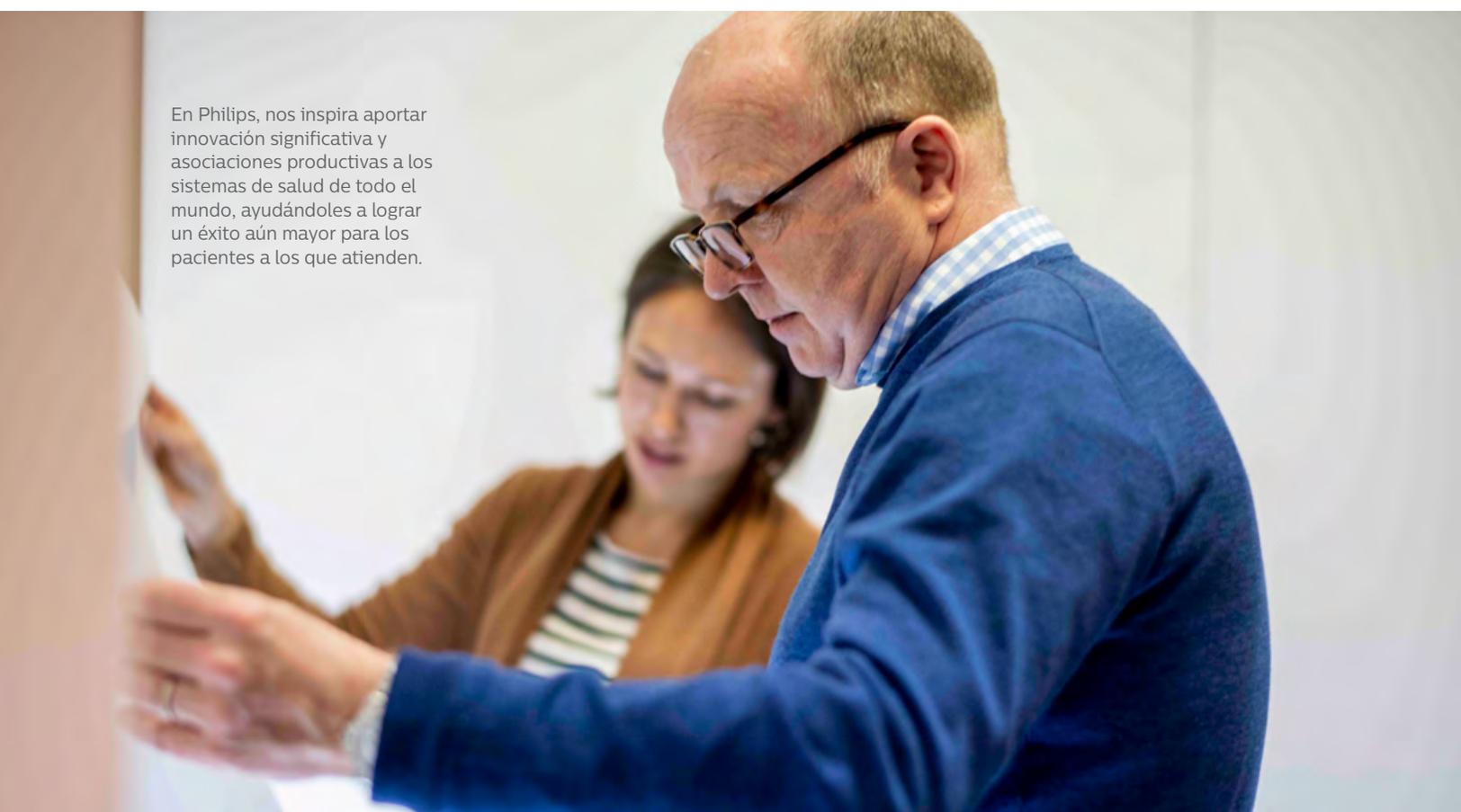
Las más eficaces de estas asociaciones se construyen sobre una base de profundos conocimientos, estrecha colaboración, confianza y transparencia, junto con la responsabilidad compartida de mejorar la capacidad de la organización para prestar un buen servicio a sus pacientes y comunidades, proporcionando al mismo tiempo una experiencia positiva a su personal.

Philips aporta un profundo conocimiento del complejo entorno sanitario basado en una larga trayectoria de colaboración con sistemas de salud de todo el mundo y en la enorme profundidad y amplitud de sus soluciones conectadas. Con sus socios, Philips invierte mucho en la co-creación de soluciones, un proceso de colaboración que requiere transparencia, empatía y comprensión de lo que el cliente quiere hacer y hacia dónde quiere ir, construyendo organizaciones más fuertes y resistentes ahora y en el futuro.

Esta guía muestra cómo Philips colabora estrechamente con sus clientes para desarrollar mejoras significativas y duraderas en la atención al paciente.

[Suscribirse para obtener actualizaciones](#)

Los resultados de los casos de estudio mencionados en este documento no son predictivos de los resultados en otros casos. Los resultados de otros casos pueden variar.



En Philips, nos inspira aportar innovación significativa y asociaciones productivas a los sistemas de salud de todo el mundo, ayudándoles a lograr un éxito aún mayor para los pacientes a los que atienden.

Referencias

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>

