

Telefónica

Construyendo valor en sanidad. La transformación digital como facilitador

Julio Jesús Sánchez, PMP

Gerente de Proyectos de e-Health y Negocios Digitales en Telefónica España

Miembro del grupo de eSalud del COIT

Miembro de la junta directiva de la Asociación de Salud Digital

@jjsanchezgarcia

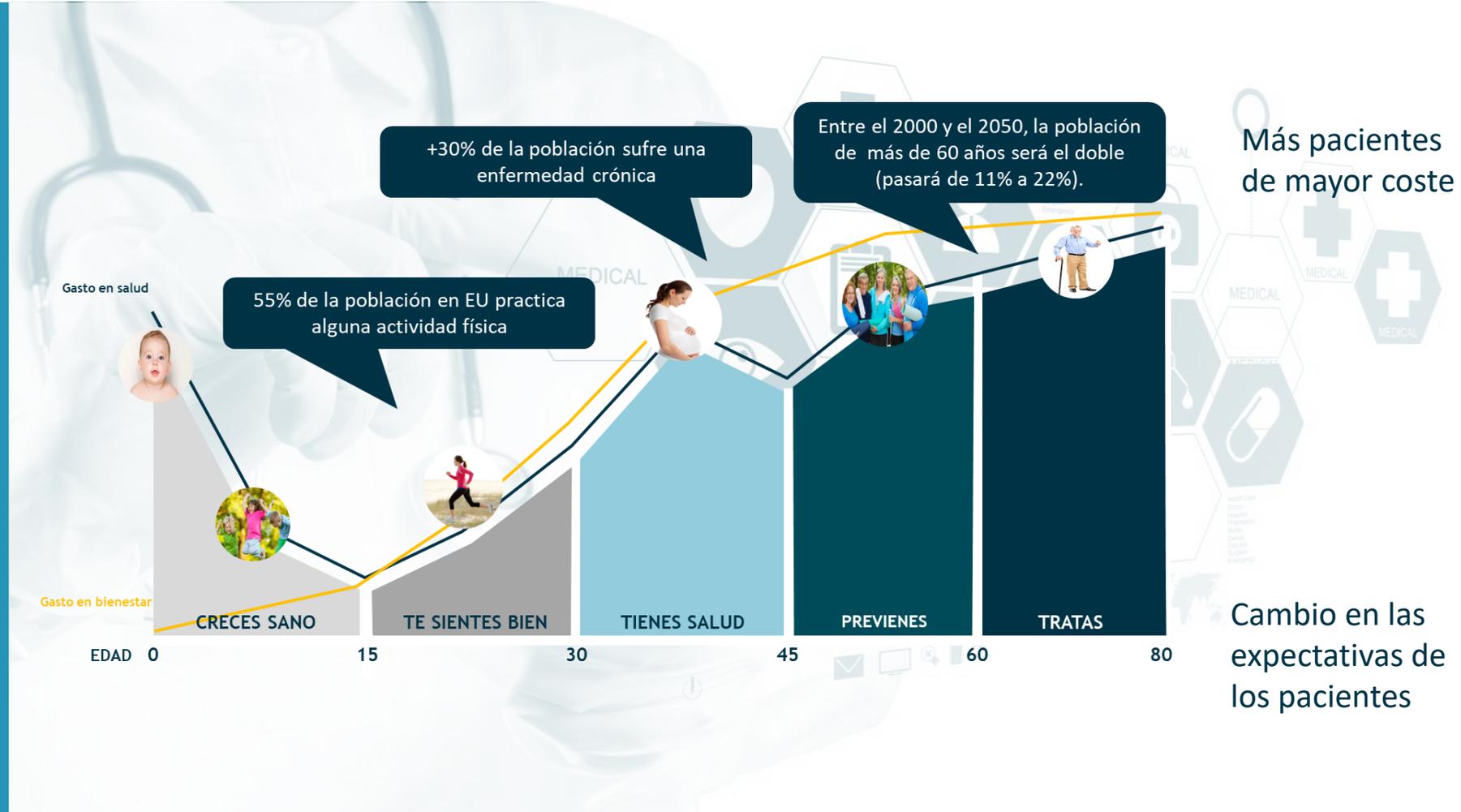
Telefónica Empresas

14.11.2019



La sanidad ante sus retos

La Sanidad está inmersa en la transformación más profunda de los últimos 70 años, empujada por una crisis de sostenibilidad y un cambio en las expectativas del paciente



El nuevo paciente-consumidor-digital

Como en otras industrias, los consumidores se están convirtiendo en la mayor fuerza de cambio



Simplicidad



Flexibilidad



Facilidad de acceso



¿Qué está buscando el paciente?

...y esto está creando una brecha entre los pacientes conectados y los profesionales....

... animando el crecimiento del autodiagnóstico, aplicaciones de autocuidado y el movimiento *Quantifiedself* ...

... médicos y profesionales ya no son la primera y principal fuente de información ...

Los cuatro pasos hacia la transformación digital

La transformación digital ha estado presente en la Sanidad durante un largo tiempo. Pero es hora de dar un paso adelante...



La experiencia del paciente como próximo gran reto

Los pacientes fuera del centro de salud o del hospital son el campo más prometedor para la aportación de valor añadido mediante la digitalización

En el centro sanitario



Poco tiempo para muchas cosas que hacer: comprensión de los síntomas, exploración, diagnóstico, prescripción, indicaciones,...

Falta de programas de empoderamiento

Pocos recursos externos

En casa



Dudas
Ansiedad

¿De vuelta a la clínica?

Falta de adherencia

Búsqueda en Internet sin guía

Noticias falsas sobre la salud

Intervención a distancia. Tres ejes de mejora

No sólo se puede conseguir mejorar la experiencia del paciente, sino también los resultados de salud y la sostenibilidad del propio sistema



Estrategia de Telefónica en Sanidad Conectada

Estamos fomentando el desarrollo de un nuevo ecosistema de salud más abierto, más conectado, colaborativo y centrado en los nuevos retos de la sociedad

Hospital Digital

Proceso de digitalización y modernización de la infraestructura para eficientar

Procesos remotos

Nuevos modelos de prestación de servicios más sostenibles y eficientes (Monitorización remota de pacientes)



Salud & Bienestar de los consumidores

Consumidores que reclaman su papel en el nuevo ecosistema. Solicitan nuevos servicios y modelos de negocio, adaptados a sus hábitos.

Dato clave: Hay más personas que buscan información sobre la salud en Internet que se conectan a Facebook

Ejemplo I. Ensayo clínico AtlanTIC (I)

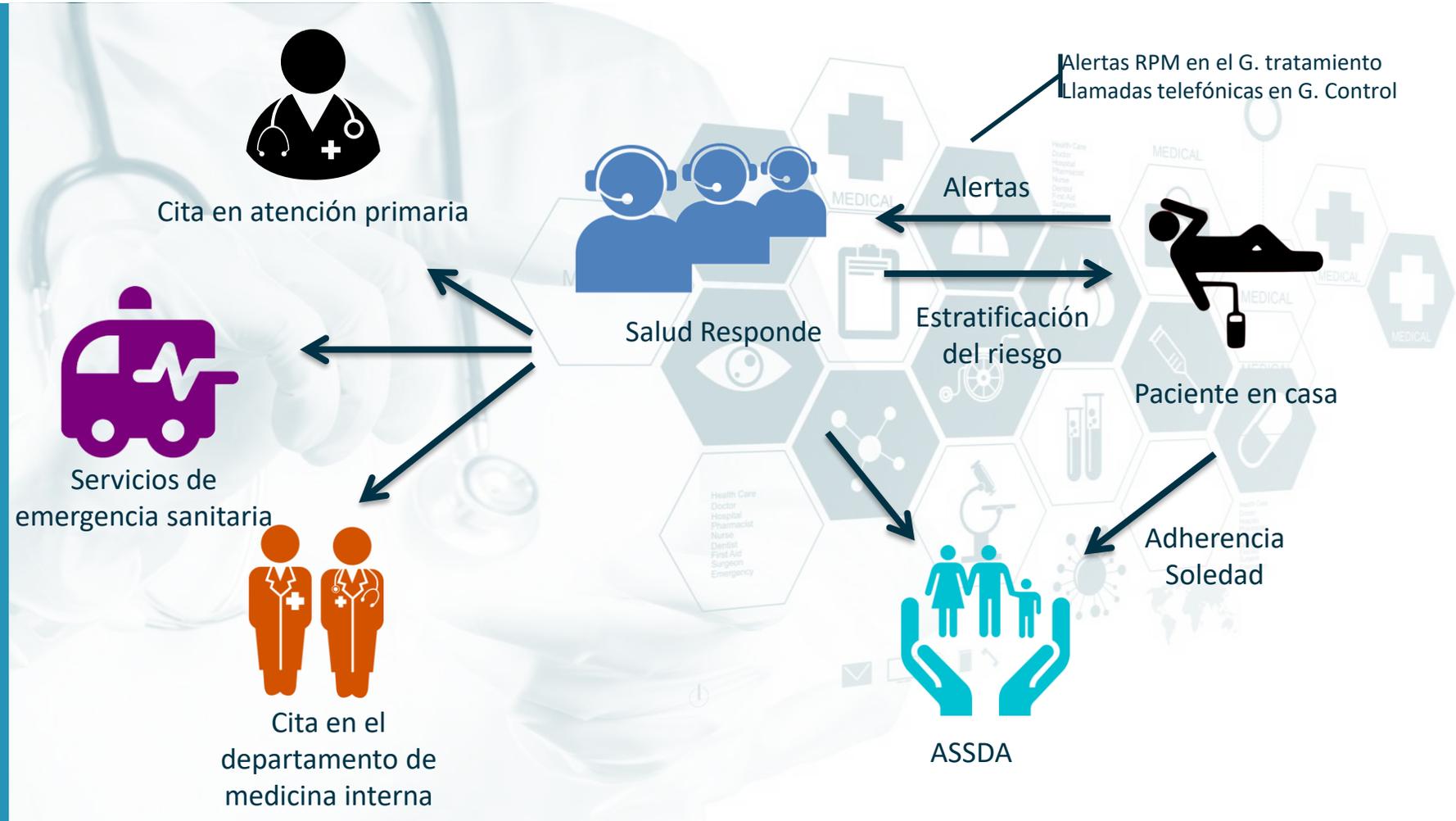
AtlanTIC fue un ensayo clínico realizado por el Servicio Público Andaluz de Salud entre los años 2014 y 2018.

- Cinco hospitales. 510 pacientes, 255 por grupo. 6 meses en el programa.
- Insuficiencia cardíaca avanzada y/o insuficiencia respiratoria crónica. Equipos de hospitalización, hospitalización a domicilio o cuidados paliativos y seguimiento ambulatorio por parte de los departamentos de medicina interna.
- Comparación entre el Plan de Atención Clínica Integral Compartida con y sin telemonitorización.
- Telemedidas: Concentración de oxígeno en sangre, pulso, glucosa, peso, presión arterial. Cuestionarios. Videoconferencia.



Ejemplo I. Ensayo clínico AtlanTIC (II)

Plan Integral de Atención
Clínica Compartida.
Cinco organizaciones
sociales y sanitarias
colaboran para
conseguir un mejor
resultado sanitario



Ejemplo II. Experiencias de Tunstall



Telefónica colabora con Tunstall en el campo de la monitorización remota de pacientes

EL RETO

Irlanda del Norte:

Población:
1.8 millones



2/3 > de 75 años
Una o más enfermedades crónicas

- 69% Gasto en salud y asistencia social.
- 60% Visitas al médico de cabecera.
- 72% de los días de hospitalización aguda están relacionados con enfermedades crónicas

LO QUE HICIMOS

TF3, un consorcio de Tunstall Healthcare, Fold Telecare y S3 Group.

- 5 agencias de salud y asistencia social.
- Contrato de 6 años 2011-2017.
- 12 categorías
- **3500 pacientes al año.**
- 18 millones de libras de inversión
- Servicio clínico integral.
- Prestación integrada de servicios de salud y atención

RESULTADOS

Hasta la fecha, TF3 ha proporcionado más de 1,4 millones de días de pacientes monitorizados por telesalud y 2,3 millones de días de monitores de teleasistencia.

Apoyo proactivo a los pacientes:

- tener mayor control
- aprender más sobre su condición
- vivir una vida más independiente

Información oportuna a los profesionales:

- mejoras en la calidad de la atención y la calidad de vida de los pacientes.
- Reducciones en las admisiones de pacientes hospitalizados.
- Uso optimizado de los recursos de personal.

El 93% de los pacientes están de acuerdo en que el servicio les ha ayudado con una mejor autogestión

Ejemplo III. Saluspot

Ya desaparecida,
Saluspot fue un primer
intento de un modelo de
procedimiento remoto
fuera de la red habitual
de proveedores de
atención médica

Thousands of doctors
in your pocket

www.saluspot.com

Ejemplo IV. Consulta remota. Docline

La consulta a distancia se está convirtiendo en una práctica común, como podemos ver con la británica Babylon GP at Hand, o con la española docline



docline
Nuestra visión: Ecosistema Digital de Salud.

-  Sistemas de seguimiento de pacientes.
-  Mensajería privada segura entre pacientes y profesionales de la salud.
-  Cuidado inteligente en el hogar.
-  Consultas de vídeo encriptado de igual a igual.
-  Adherencia al tratamiento.
-  Triage (médico general, pediátrico, salud mental).
-  Interconsulta. derivación de pacientes en línea y multiconsultas.
-  Experiencia en ciberseguridad.



Dr Ian Taylor, M.D. (on screen)

Ejemplo V. Seguro de salud digital



Las experiencias del tercer paso de la transformación digital comienzan su camino con el despliegue de una nueva generación de servicios de seguro de salud

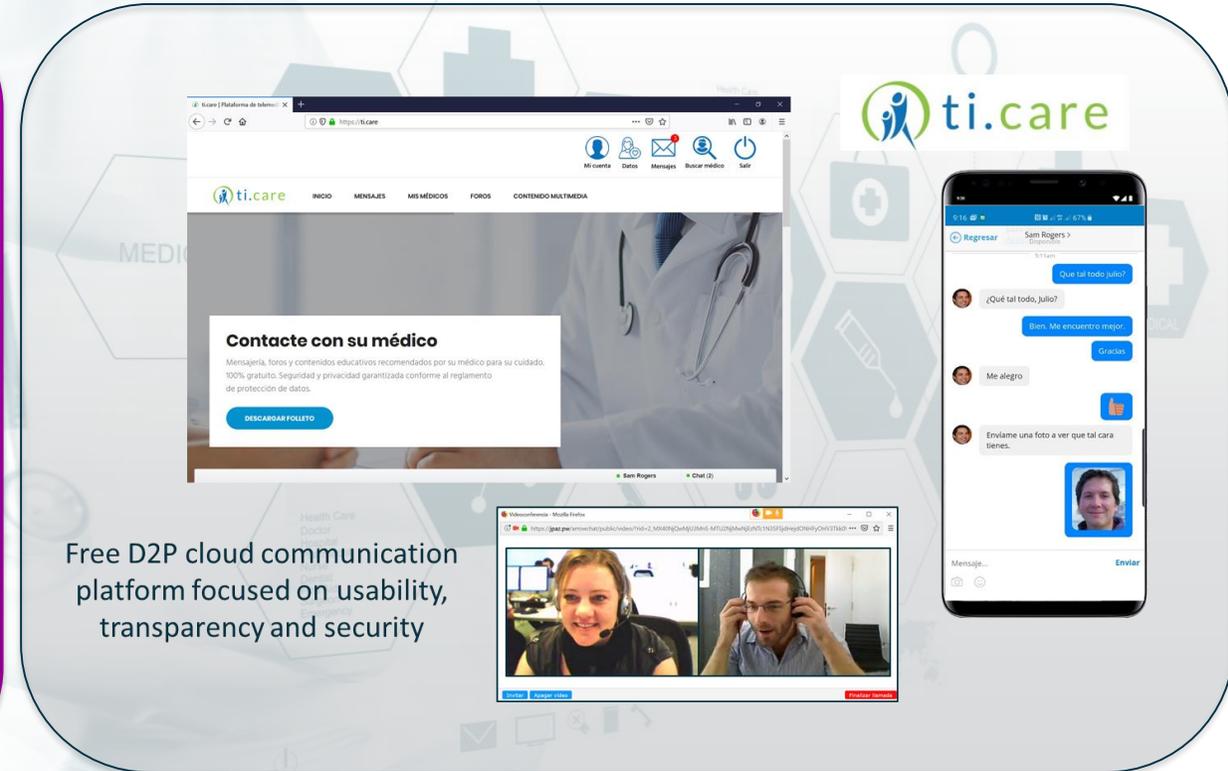
No es un seguro, son servicios de salud
Todo empieza por la experiencia del cliente
El Data como la sangre de este negocio
Tecnología Agil, Escalable, Cloud, Mobile
Colaboración profunda con start-ups de salud y con profesionales de salud y grupos hospitalarios



Ejemplo VI. Nuevos modelos.

También se están probando nuevos modelos B2C

Add-on
Bait & Hook
Freemium
Suscripción
Compartir la economía
Monetización de datos
del paciente



Free D2P cloud communication platform focused on usability, transparency and security

Conclusiones

Los tiempos están cambiando

Estos son tiempos de cambio

También son tiempos de oportunidad

Tratemos de dejar las cosas mejor que antes

Telefónica | **EMPRESAS**

#RECONECTA