

Aplicaciones móviles en el ámbito de la sanidad privada

Sergio García Vicente

sergiogvi@nisa.es - sergiogvi@yahoo.es



**HOSPITAL NISA
Valencia al Mar**

- **SÍ:** EN “PRIVADA”, HACEMOS “COSAS” ...
- POCAS ... PERO, “HACEMOS”:
 - CON UPV – ITACA, TELÉFONICA, ...

- **TELECARDIOLOGÍA**
- **TELEGINECOLOGÍA**
- **TELERRADIOLOGÍA**



- **CON M-HEALTH:**
 - **PIE DIABÉTICO (DIAFOOT)**
 - **Mobile DERMA**



–EN POCO MÁS DE CINCO AÑOS:

• PC  PDA  “MÓVIL”

–CAMBIO TECNOLÓGICO CONSTANTE

–CAMBIO CONSTANTE DEL CONCEPTO DE SALUD:

- HASTA AHORA EL PROFESIONAL PROPORCIONABA SU Nº DE “MÓVIL” ...
- ACTUALMENTE, EL “MÓVIL” FUNCIONA COMO UNA “ESTACIÓN MÓVIL” ÚTIL PARA LA SALUD:
 - EDUCACIÓN, INFORMACIÓN, EMERGENCIAS, CONTROL, CUMPLIMIENTO TERAPÉUTICO,...

–ENTORNO SANITARIO ACTUAL:

- **AUMENTO GASTO SANITARIO**
- **EVOLUCIÓN TIC**
- **PREOCUPACIÓN CALIDAD ASISTENCIAL**
- **SOCIEDAD ORGANIZADA, FORMADA E INFORMADA: “CONSUMIDORES DE SALUD”**

–EL USUARIO – PACIENTE – CONSUMIDOR:

- **RECLAMA ATENCIÓN INDIVIDUALIZADA Y CONSTANTE, DECIDIENDO SOBRE SU PROVEEDOR DE SALUD**

–CENTRO MÉDICO DE RESPUESTA



–MODELO DE NEGOCIO LANZADO HACE TRES AÑOS PERO NO DESARROLLADO:

- **FALTA DE ACEPTACIÓN DE ACTORES PRINCIPALES**
- **DESARROLLO DE PROTOCOLOS CLÍNICOS Y TÉCNICOS**
- **ASPECTOS LEGALES (CONFIDENCIALIDAD Y SEGURIDAD)**

**–EL ENTORNO HA MADURADO
TECNOLÓGICAMENTE, PERO:**

• LOS ACTORES NO ESTÁN INTEGRADOS:

– PROFESIONALES:

- “DISPENSADORES” DE SALUD
- “PÉRDIDA” DE INGRESOS

– EMPRESAS:

- MODELO DE NEGOCIO ACTUAL
- INVERSIONES INICIALES

– USUARIOS:

- PÉRDIDA DE “CONTACTO” CON EL MÉDICO

– **ELEMENTOS DE VALOR DE M-HEALTH**
PARA SANIDAD PRIVADA:

- **EXTENSIÓN DE LA COBERTURA HOSPITALARIA**
- **CAPTACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE PACIENTES:**
 - **INCLUYENDO “TURISMO DE SALUD” Y VISITANTES PARA PLAZOS CORTOS – MEDIOS DE TIEMPO**
- **CAPTACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE MÉDICOS EN CONSULTAS ALEJADAS GEOGRÁFICAMENTE**
- **ASOCIACIÓN ESTRATÉGICA CON OPERADORES – UNIVERSIDADES – REDES HOSPITALARIAS**

–PREMISAS:

- **NO GENERAR UNAS EXPECTATIVAS EXAGERADAS SOBRE M-HEALTH**
- **OFRECER APLICACIONES ADECUADAS Y ÚTILES PARA LOS USUARIOS:**
 - FOMENTO VIDA SALUDABLE, POTENCIANDO LA SALUD DONDE SEA MÁS CONVENIENTE AL USUARIO
- **DESARROLLAR MODELO DE NEGOCIO SOSTENIBLE A LARGO PLAZO:**
 - VERDADERAS EMPRESAS DE SERVICIOS ASISTENCIALES ...
 - ... SIN CONFUNDIR I+D CON IMPLANTACIÓN DE NEGOCIO

–PREMISAS:

- **IDENTIFICAR COSTES**
- **EVALUAR ACTIVIDAD Y RESULTADOS**
- **EVITAR EL INDIVIDUALISMO EXCESIVO:**
 - PRÁCTICA DE LA MEDICINA EN EQUIPO, COMPARTIENDO CONOCIMIENTO, RECURSOS Y COSTES Y, ...
 - PROPORCIONANDO UN MEJOR SERVICIO AL PACIENTE – USUARIO
- **COLABORACIÓN ENTRE EMPRESAS**
- **CONTROL MÁXIMO DE LOS RIESGOS POTENCIALES DE LAS TECNOLOGÍAS:**
 - “PORTABILIDAD”, FACILIDAD DE USO Y, SEGURIDAD Y CONFIDENCIALIDAD

- **Scotty, teletransportame!**
 - **Capitán Kirk, USS Enterprise**

GRACIAS POR VUESTRA ATENCIÓN

