

logyca 

A blurred background image showing a group of business professionals in a meeting. They are standing and talking, with some pointing towards a wall covered in papers and charts. The scene is brightly lit, suggesting an office or conference room environment.

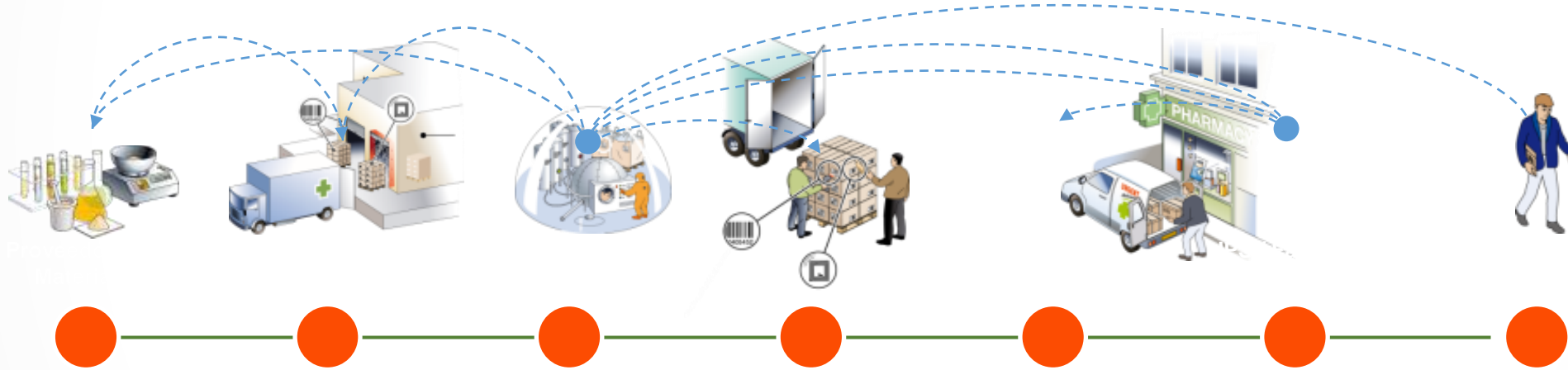
Colaboración y Estándares, Claves en la Competitividad e Innovación del Sector

AGENDA

- **Red de valor** del sector salud y sus retos.
- **Tendencias y transformación** del sector.
- **Oportunidades de colaboración** en el sector salud.
- **Pasos para comenzar a trabajar** iniciativas colaborativas



Retos en la Red

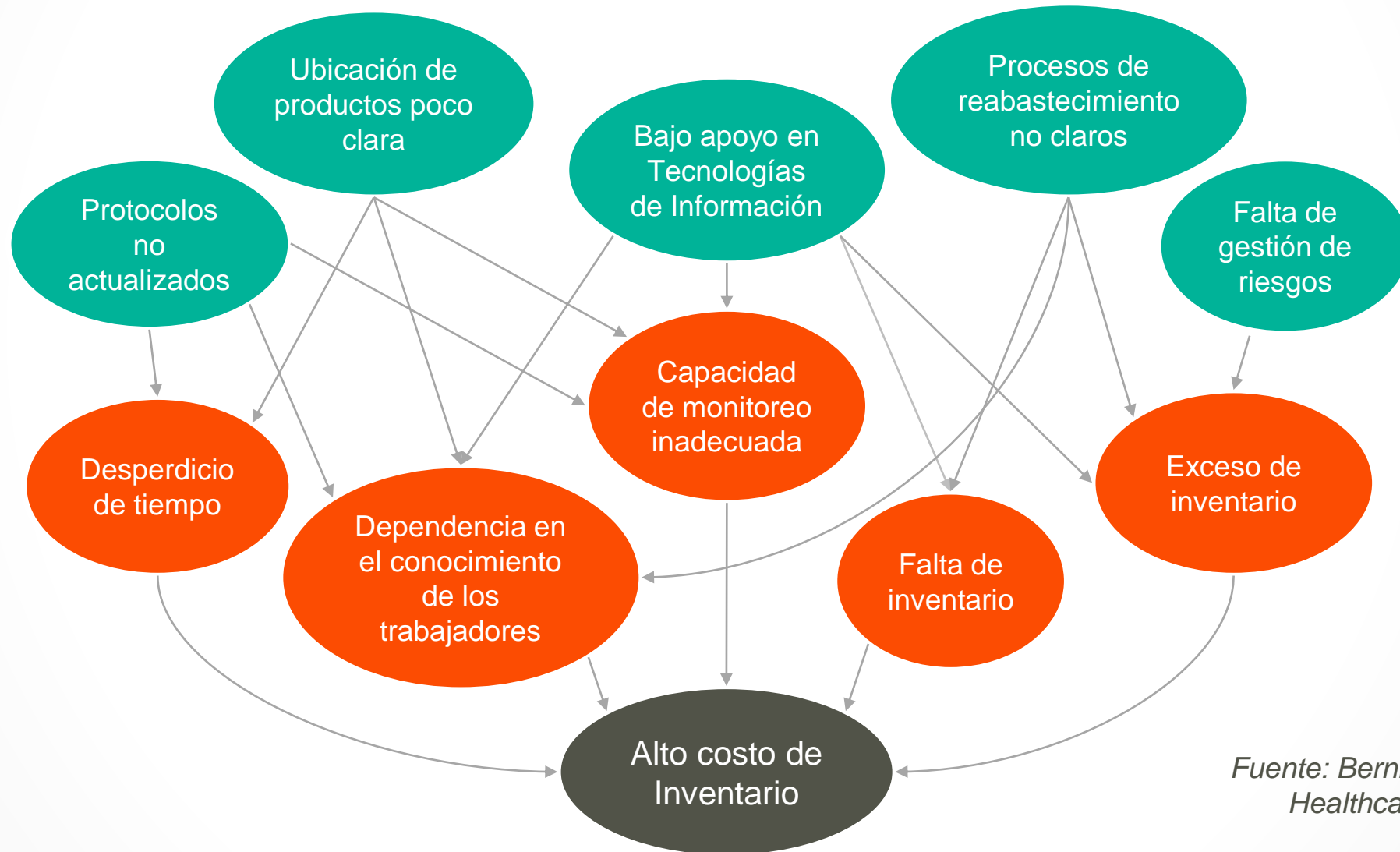


Baja medición de Nivel de Servicio y Oportunidades para la Optimización de Costos



una red de + de **50 Mil actores** para servir a **50 millones de personas***

Logística, abastecimiento, planeación...



Fuente: Bernhoven Hospital, GS1
Healthcare Provider Advisory
Council 2015



El Sector Salud en un ambiente cambiante:

- El paciente / consumidor es el centro de acción. Más activos e informados.
- Calidad y seguridad de la prestación del servicio.
- Un suministro complejo y no siempre seguro.
- Influencia del mundo digital
- Más interoperabilidad



Hallazgos del sector frente a una pandemia



Impacto del COVID en la red de valor del sector salud a nivel global (logística, uso de tecnología y abastecimiento)

Se necesita con urgencia abastecer, responder a la problemática y mitigar el impacto del COVID-19 en el mundo entero.

¿Cómo se puede satisfacer la demanda de forma rápida, eficiente y segura?

1.

Promoción de la **colaboración** de la industria.

2.

Adopción de **estándares globales**.

3.

Anticipar los desafíos para la entrega de medicamentos, insumos y dispositivos médicos.

4.

Utilizar **comunicaciones claras y transparentes**.

Asegurando la confianza en la cadena de suministro global de COVID-19

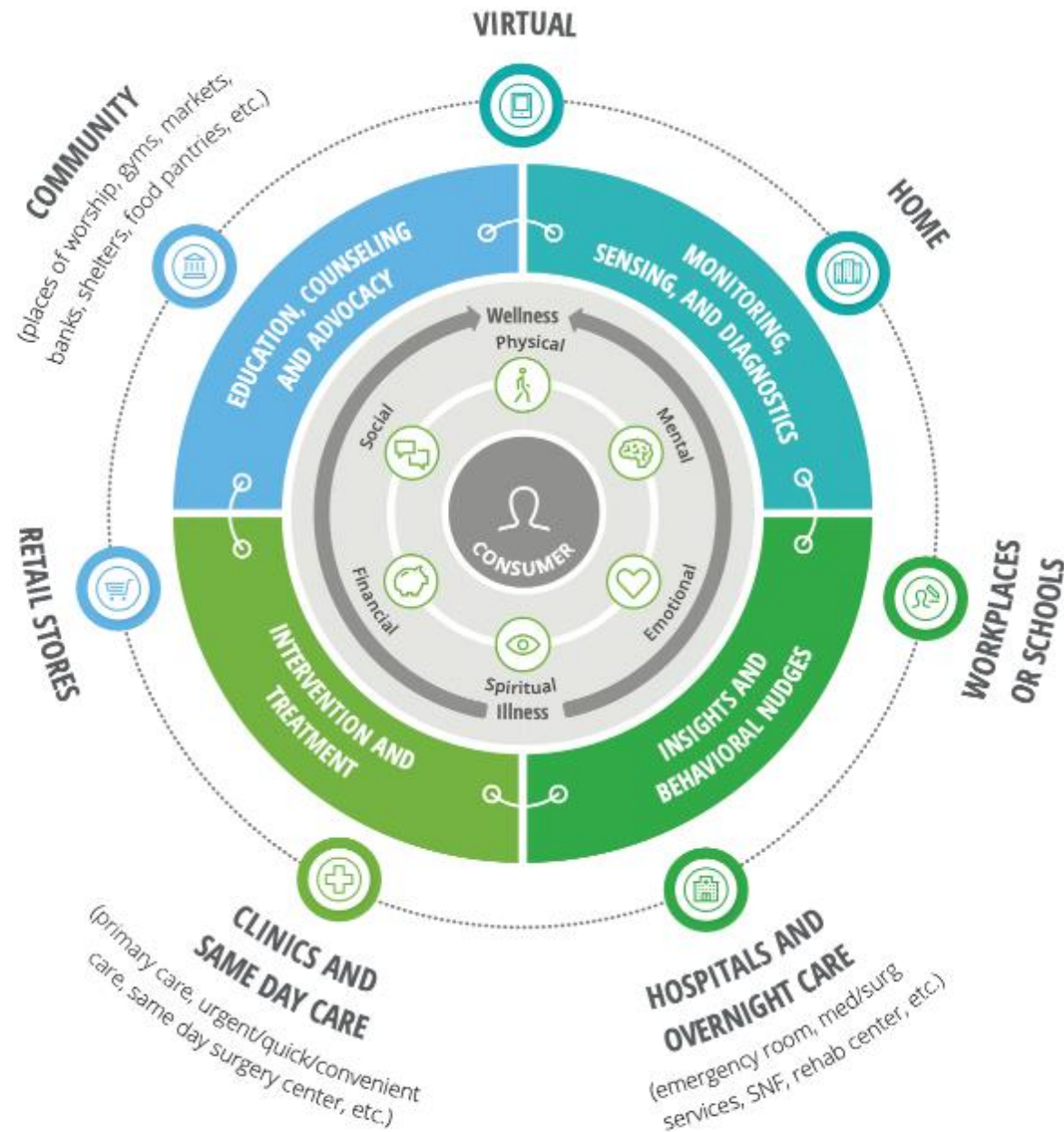


Los sistemas de Salud del mundo se enfrentan a:

1. **Transformación del sistema** impulsado por la oferta de servicios médicos a un sistema impulsado por el paciente.
2. **Desalineación de objetivos** entre las partes interesadas: Asegurador / Prestador. Genera incremento en costos y desalineación de objetivos.
3. **Fragmentación del mercado de servicios.**



Modelos de Prestación de **Servicios de Salud del Futuro**



5 Prioridades para la transformación:

1

Experiencia del paciente-cliente



2

Innovación en los modelos de atención



3

Transformación digital e Interoperabilidad de datos



4

Inteligencia artificial, procesos administrativos, clínicos y atención al paciente.



5 Prioridades para la transformación:

5



Colaboración para abordar los desafíos logísticos en la relación entre actores de la red de valor.

La Fórmula

Colaboración

Colaboración es un modelo en donde los socios de negocio **alinean sus objetivos, procesos y herramientas tecnológicas**, para incrementar el flujo de información a través de la red de valor, lo que permite responder con **mayor asertividad y velocidad** a las tendencias del sector, a un costo adecuado para todos, reduciendo desperdicios y malas prácticas.



¿Por qué **Colaborar**?

Permite mejorar la eficiencia y competitividad de las organizaciones, haciéndolas sostenibles entre todos los actores de una red de valor.

Ofrece visualización de la información del flujo de producto / servicio e información a lo largo de toda la red de valor.

Para lograr que su organización crezca, su sector se fortalezca y la economía del país mejore.





¿Por qué
Colaborar?

Porque el
PACIENTE lo
EXIGE!!!!





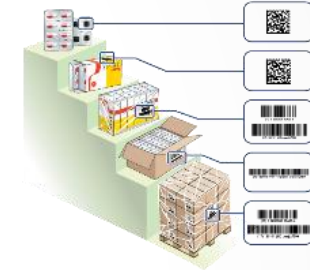
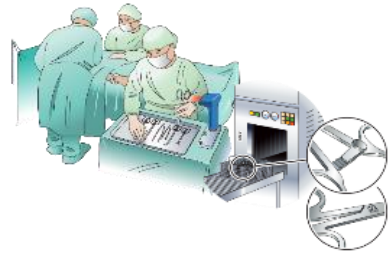
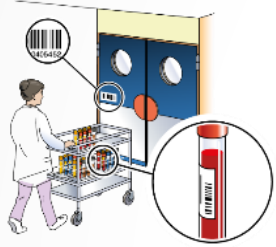
¿Qué exige el Paciente de hoy?

- Transparencia: Saber exactamente su estado de salud y tratamiento.
- Atención inmediata.
- Aseguramiento de la calidad.
- Disponibilidad de insumos, medicamentos y dispositivos médicos para su diagnóstico, tratamiento o recuperación.
- Comunicación eficaz con el personal de atención.
- Tecnología que le permita ser partícipe en su tratamiento.
- Continuidad en la atención: Historia clínica interoperable.
- Confianza en la administración de medicamentos.
- Aplicación de los 5 correctos (paciente correcto, vía correcta, medicamento correcto, hora correcta y dosis correcta).

Oportunidades para Colaborar?



Estándares Internacionales



Identificación Única: Medicamentos, Dispositivos Médicos, Activos, Pacientes, Kits de Cirugía, Localizaciones, entre otros.



Intercambio de Información: Trazabilidad y Estandarización de Datos Maestros y Transaccionales



Estándares para la seguridad del paciente y la eficiencia en el sector



Enfoques de **Colaboración:**



Alineación estratégica

- ✓ Objetivos y Metas estratégicas de la organización
- ✓ Clasificación estratégica
- ✓ Alcance de las iniciativas de Colaboración



Gobierno organizacional

- ✓ Estructura para la colaboración sostenible
- ✓ Tipo y frecuencia de feedback entre socios de negocio
- ✓ Métricas concensuadas para medir resultados y avances



Comunicación y Confianza

- ✓ Relaciones con socios de negocio
- ✓ Tipo de información compartida y frecuencia
- ✓ Herramientas y mecanismos para compartir información
- ✓ Mesas colaborativas con socios de negocio



Creación de Valor a la Red

- ✓ Distribución justa de roles y responsabilidades entre socios de negocio
- ✓ Espacio adecuado para la salud financiera como resultado de la colaboración
- ✓ Premiación por desempeño positivo en iniciativas colaborativas en el sector



Pasos para comenzar a trabajar iniciativas colaborativas con socios de negocio

01 Identificar a los socios de negocio que ofrecen oportunidades únicas para crear y capturar valor significativo.

02 Alinearse estratégicamente con los socios para definir objetivos comunes y desarrollar un *business case* persuasivo para ambas partes.

03 Adoptar un abordaje metódico y estructurado para definir el alcance, el ritmo y las metas de las iniciativas conjuntas, incluido un método claro para calcular el valor.

04 Definir mecanismos simples y claros para compartir los beneficios, estandarizar y alinear los incentivos del equipo multi-funcional en consonancia.



05 Invertir en asignar los recursos adecuados y construir la infraestructura necesaria para dar soporte al programa.

06 Crear un modelo de gobierno centrado en el desempeño, el monitoreo de la implementación y la integración de la colaboración con socios de negocio a los procesos operacionales clave.

07 Promover una cultura basada en comunicación proactiva, transparencia, consistencia e intercambio de conocimientos con el propósito de afianzar las relaciones a largo plazo.


08 Invertir en el desarrollo de capacidades organizacionales de vanguardia para asegurar la sostenibilidad en el tiempo.

Fuente: <https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/taking-supplier-collaboration-to-the-next-level/es-CL>

Beneficios potenciales de la **Colaboración**

- **Reducir los Eventos Adversos entre un 51% y un 63%.**
- **Reducir el tiempo de retiro de medicamentos de varias horas a menos de 30 minutos.**
- **Reducir la falta de existencias de medicamentos entre un 75% y un 80%.**
- **Reducir los niveles de inventarios entre un 12 y 18%.**
- **Reducción en costos de la gestión inventarios entre un 15 y 30%.**
- **Reducir de entre el 54% y el 75% en costos de medicamentos vencidos.**
- **Reducir el tiempo en el procesamiento de datos entre el 50% y el 70%.**



A group of hands holding puzzle pieces together, symbolizing collaboration and crisis.

**“El poder de la
colaboración se refleja
en épocas de crisis”**

logyca ■

Leonel Pava

Director Ejecutivo
LOGYCA / ASOCIACIÓN

Visítenos en
www.logyca.com
o escribanos a
web@logyca.com

Interactúe con nosotros

