

SÍGUENOS EN @GrantThorntonSp  



## Grant Thornton y Siemens Healthineers presentan el informe ‘Value Partnerships: alianzas estratégicas que crean valor’

Analiza el potencial de las alianzas entre industria tecnológica e instituciones sanitarias.

Los especialistas afirman que el diseño y la gestión eficiente de soluciones con base tecnológica son ámbitos prioritarios de colaboración a largo plazo entre instituciones sanitarias e industria.



Madrid, 9 de mayo de 2019

Es necesario consolidar, a corto y medio plazo, las alianzas entre las instituciones sanitarias y la industria tecnológica para afrontar los desafíos a los que se enfrenta nuestro actual Sistema Nacional de Salud. Esta es una de las principales conclusiones del **informe “Value Partnerships. Alianzas estratégicas que crean valor”** que ha realizado la consultora Grant Thornton en colaboración con Siemens Healthineers, y que ha sido presentado hoy en el marco del 21 Congreso Nacional de Hospitales y Gestión Sanitaria, que se celebra hasta mañana 10 de mayo en Santiago de Compostela.



## Hacer frente a los retos y generar valor en torno al paciente

En la actualidad, los sistemas sanitarios se enfrentan a grandes desafíos como la atención al paciente crónico, cuyo tratamiento supone el **80% del gasto sanitario**, el envejecimiento de la población, el aumento de la demanda asistencial, la limitación del gasto en salud o la falta de eficiencia en el uso de recursos, tal y como se indica en el informe. Esta coyuntura, hace necesaria la búsqueda de soluciones que ayuden a situar al paciente en el centro de la atención sanitaria. En este sentido, y según los expertos, **la innovación tecnológica puede ayudar a los profesionales a centrar su actividad donde se genera el valor, es decir, en torno al paciente**. Son estos quienes, en opinión de los expertos, gracias a este tipo de alianzas pueden beneficiarse de una mejor accesibilidad en la atención, además de poder recibir una medicina individualizada y de precisión. Para el conjunto de la sociedad, el valor potencial de estos acuerdos entre instituciones y tecnológicas reside en la accesibilidad y en la disponibilidad de los recursos sanitarios, a lo que habría que sumar la incorporación de las innovaciones.

## Alianzas Value Partnerships para crear valor

En el transcurso de la presentación del documento, **Luis Cortina, director general de Siemens Healthineers España**, ha manifestado que la compañía no es una empresa de tecnología sanitaria, “somos una empresa de servicios integrales que cree firmemente que un nuevo modelo sanitario es posible, por lo que las instituciones sanitarias pueden contar con nosotros como socios en este proceso de transformación del modelo asistencial.”

“**Las Value Partnerships son alianzas a largo plazo orientadas a mejorar el rendimiento de las instituciones sanitarias**”, ha manifestado Cortina quien también ha destacado que, “entre las ventajas de este innovador modelo destacan la customización, a través de soluciones personalizadas, la flexibilidad, gracias a la adaptación de las necesidades de cada proveedor, y a la optimización pues el principio que rige a estas alianzas es la creación de valor en torno a la eficiencia y rendimiento de nuestros clientes”.



## De modelos de compra de producto a solución

La obsolescencia de los equipos tecnológicos y el impacto económico que supone su renovación son algunos de los factores que han desencadenado la puesta en marcha de estos nuevos modelos de colaboración en nuestro país. Estos acuerdos contemplan, no sólo el equipamiento sino todos los elementos que se demanden, como el apoyo en la gestión, el rediseño de los procesos o el soporte en el cambio organizativo. En este sentido, los expertos consideran que este tipo de alianzas ayudarían a maximizar el valor generado y a superar barreras para poder lograr así el máximo retorno de la incorporación de la innovación.

Los especialistas también coinciden en afirmar que el diseño y la gestión eficiente de soluciones con base tecnológica son ámbitos prioritarios de colaboración a largo plazo entre instituciones sanitarias e industria. Para el 97% de los participantes, otro ámbito de colaboración es el impulso de liderazgo institucional; siendo el rediseño de los procesos en torno al paciente un área de colaboración para el 90% y el apoyo en la gestión del cambio otro ámbito prioritario para el 88% de los expertos.

## ¿Cómo avanzar hacia los nuevos modelos de gestión?

Para poder impulsar estas alianzas, los expertos participantes plantean aplicar medidas en tres ámbitos de actuación: **la difusión y pedagogía sobre estas alianzas** (con medidas como la divulgación de casos de éxito o la realización de foros de encuentro y debate), **el desarrollo y aplicación del marco legal existente en torno a este tipo de modelos de colaboración** (mediante formación práctica en el marco legal o la simplificación de trámites administrativos), y **el impulso integral de una cultura innovadora en el ámbito de las instituciones sanitarias** (a través de medidas como la normalización de la financiación y desarrollo de proyectos de innovación).

SÍGUENOS EN @GrantThorntonSp  



Para la realización de este informe se ha contado con el conocimiento y experiencia de un amplio comité de expertos, entre los que se encuentran directivos y responsables de servicios de salud, gestores de instituciones sanitarias públicas y privadas, y representantes de sociedades médicas.

---

### Sobre Grant Thornton

Grant Thornton es una Firma de servicios de auditoría, consultoría y asesoramiento fiscal, legal y financiero. Pertenece a una de las organizaciones mundiales líderes en servicios profesionales, Grant Thornton Internacional, con 50.000 profesionales presentes en más de 135 países. En España cuenta con un equipo de más de 900 profesionales multidisciplinar, transversal, con experiencia y visión empresarial, que da servicio a más de 3.500 clientes en 10 oficinas repartidas por el territorio nacional: Madrid, Barcelona, Bilbao, Castellón, Málaga, Murcia, Pamplona, Valencia, Vigo y Zaragoza.

---

Para ampliar información o hablar con profesionales de Grant Thornton, no dudes en llamarnos:

#### DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN

##### GRANT THORNTON

##### POLICARPO AROCA

Responsable de Comunicación

T 91 576 39 99

M 650 71 31 21

[Policarpo.aroca@es.gt.com](mailto:Policarpo.aroca@es.gt.com)

##### SCOTT SPIRES

Técnico de Comunicación

T 91 576 39 99

M 680 307 912

[Scott.spires@es.gt.com](mailto:Scott.spires@es.gt.com)

#### PORTER NOVELLI

##### VÍCTOR ACERO

T 91 788 32 32

[Victor.acero@omnicomprgroup.com](mailto:Victor.acero@omnicomprgroup.com)

##### BELÉN SANZANO

T 91 788 32 46

[Belén.sanzano@omnicomprgroup.com](mailto:Belén.sanzano@omnicomprgroup.com)