



Innovación que **transforma**

# ¿Cómo enfrentar los nuevos retos del sistema de salud?

HAROLD EDWIN NAVIA RAMIREZ.  
Medico y cirujano U.T.P.

Especialista en Administración en Salud U.V.



IMAGEN TOMADA DE GOOGLE

# ÍNDICE

1. El punto de partida.

2. El juego infinito.

3. Foto o película.

4. Valor en salud.

5. Pensando y negociando diferente.

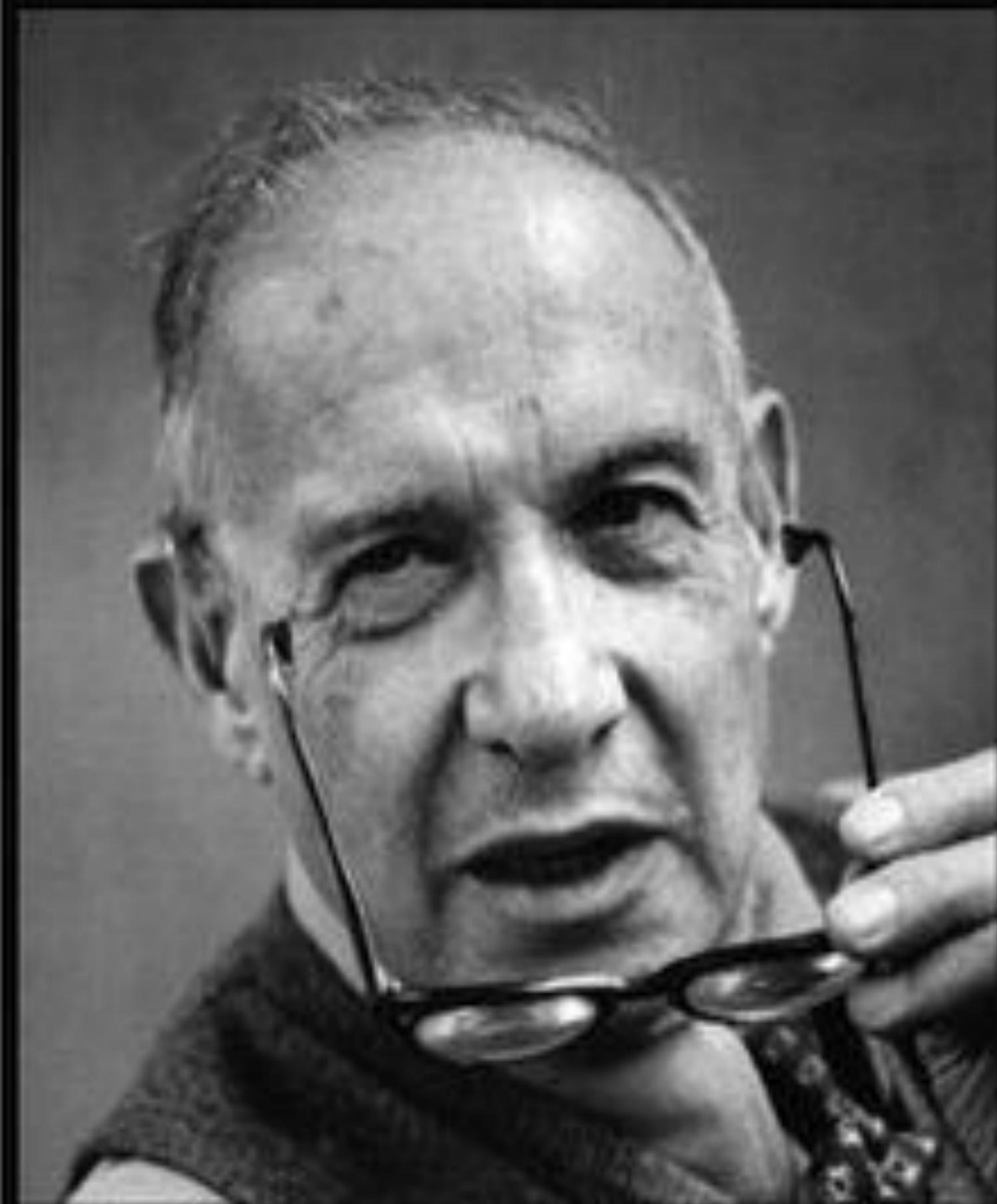
6. Epílogo



# CAPITULO 1

El punto de  
partida.





La mejor manera de predecir el futuro es creándolo.

(Peter Drucker)

IMAGEN TOMADA DE GOOGLE

# CAPITULO 2

El juego  
infinito.



El juego infinito no tiene fin, solo cambios de nivel.

El juego infinito

## 1. La importancia de la creatividad y la innovación:

Las empresas que se centran en crear un juego infinito, es decir, en adaptarse constantemente a los cambios del mercado y en buscar nuevas oportunidades, son las que logran perdurar en el tiempo.

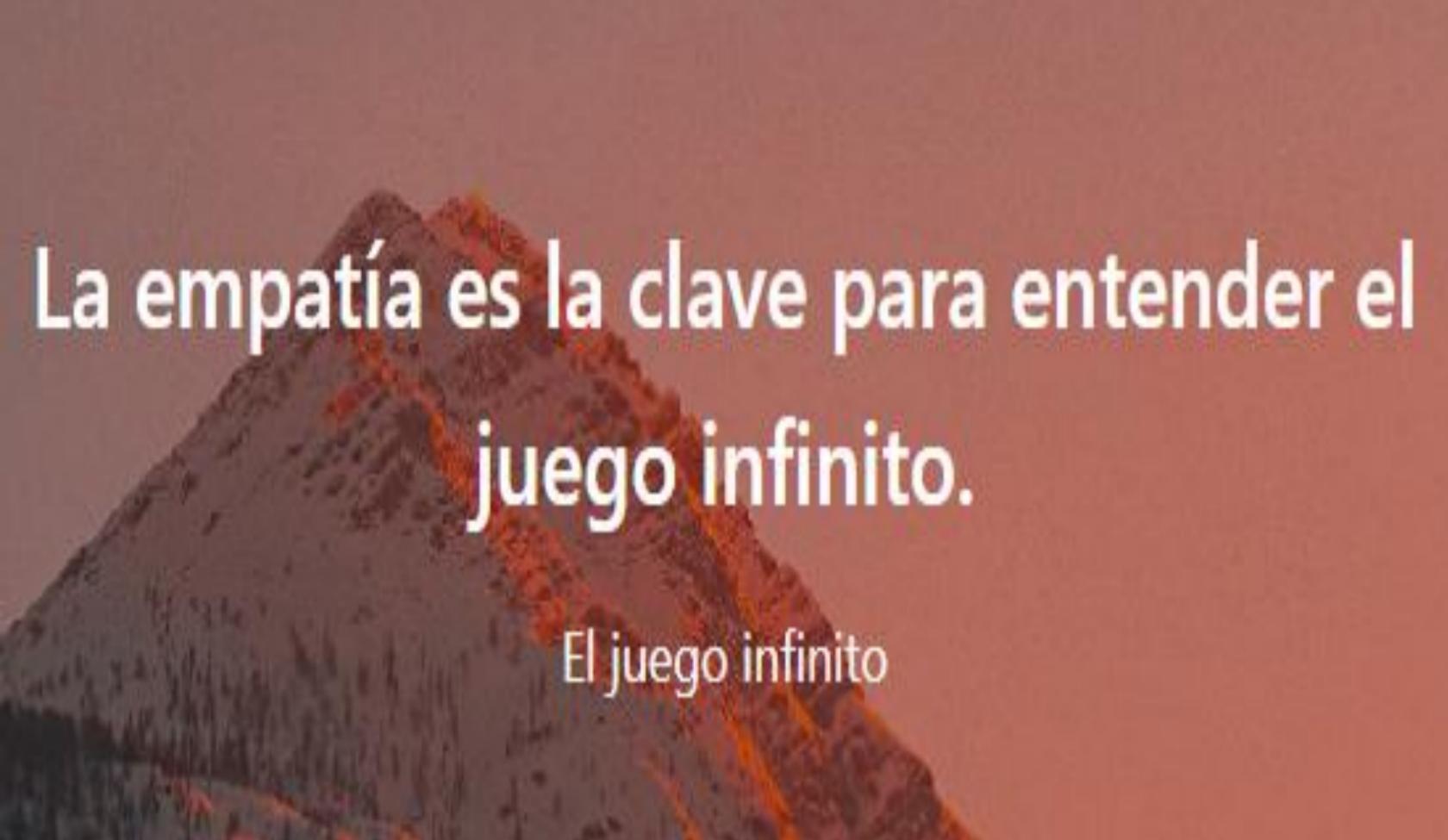
# Recuerda...



**En el juego infinito, la única constante  
es el cambio.**

**El juego infinito**

IMAGEN TOMADA DE GOOGLE



La empatía es la clave para entender el  
juego infinito.

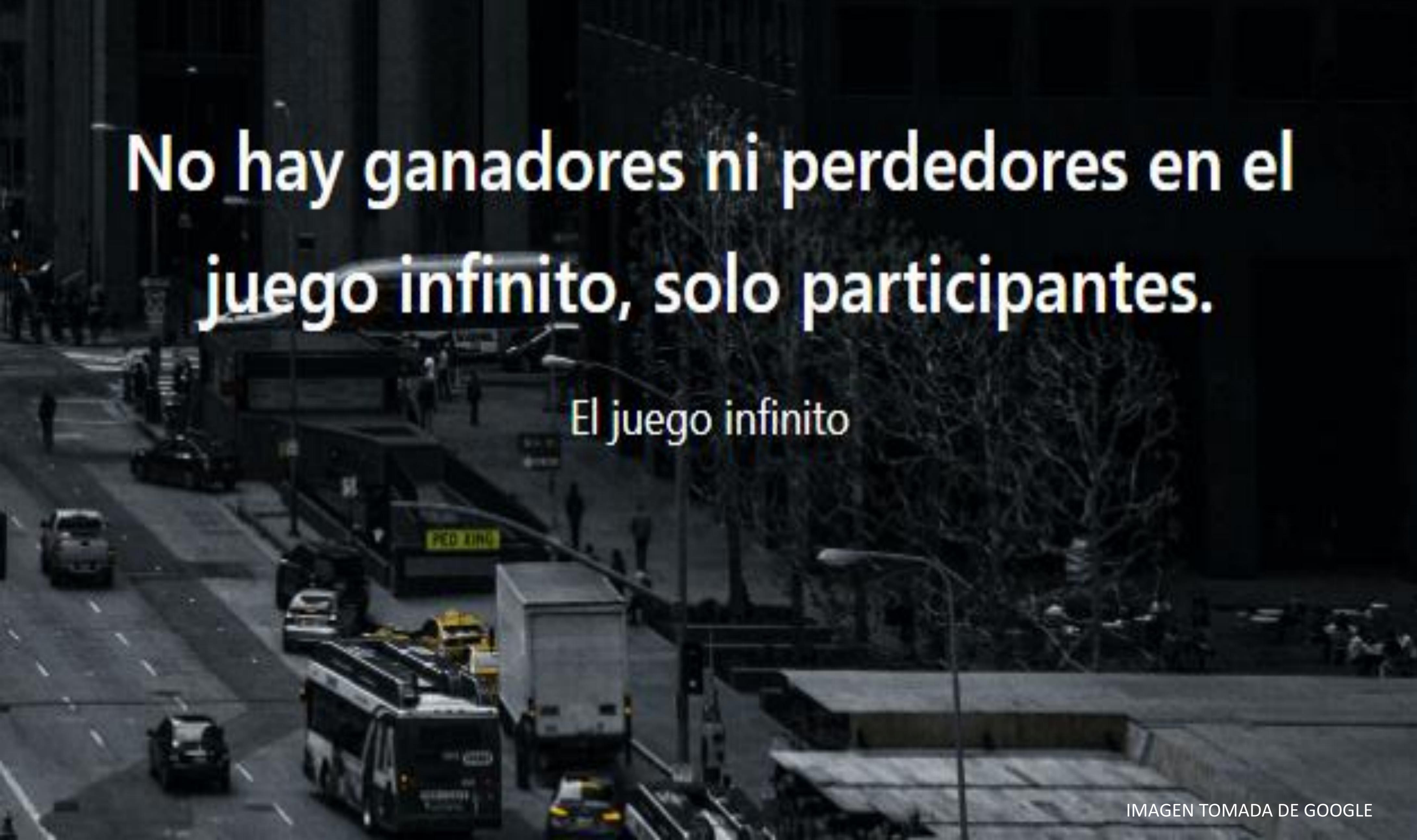
El juego infinito



## 2. La necesidad de cambiar el enfoque la competencia a la cooperación:

En lugar de centrarse en vencer a la competencia, las empresas deben enfocarse en colaborar con otros actores del mercado para crear un entorno en el que todos puedan salir beneficiados.

Esta estrategia de cooperación permite construir relaciones a largo plazo y desarrollar un juego infinito en el que todos pueden prosperar.<sup>9</sup>



No hay ganadores ni perdedores en el  
juego infinito, solo participantes.

El juego infinito

*“La mayoría de nuestros líderes hablan de ser el número uno, y de ser los mejores venciendo a los competidores. El problema es que los negocios son parte de un juego infinito”*



### 3. La necesidad de tomar decisiones basadas en los valores y principios de la empresa:

La importancia de tomar decisiones éticas y basadas en los valores y principios de la empresa.

Las empresas que se guían por un conjunto de valores sólidos son las que logran construir relaciones de confianza con sus stakeholders y mantener una reputación intachable a lo largo del tiempo.

**El miedo es el peor enemigo en el  
juego infinito.**

El juego infinito

IMAGEN TOMADA DE GOOGLE

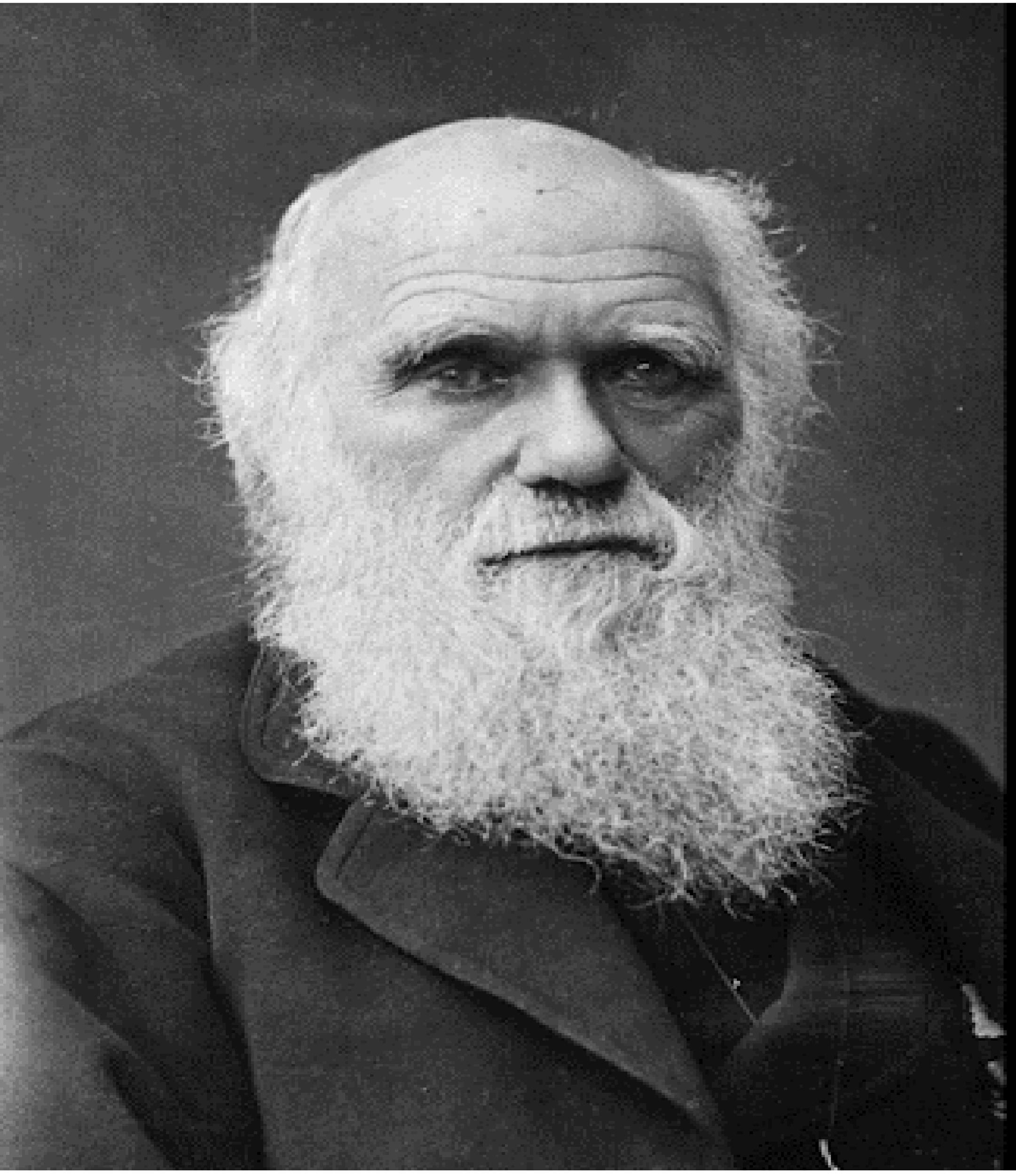
En el juego infinito, la única regla es seguir jugando.

El juego infinito

## 4. La importancia de la adaptabilidad y la flexibilidad en un entorno empresarial en constante cambio:

En un mundo empresarial cada vez más volátil y competitivo, es lo mas importante ser adaptable y flexible.

Las empresas que son capaces de adaptarse rápidamente a los cambios del mercado y de innovar constantemente son las que logran sobrevivir y prosperar en un entorno empresarial en constante evolución.



**“No es la especie más fuerte la que sobrevive, ni la más inteligente, sino la que responde mejor al cambio”.**

**Charles Darwin**

IMAGEN TOMADA DE GOOGLE



# CAPITULO 3

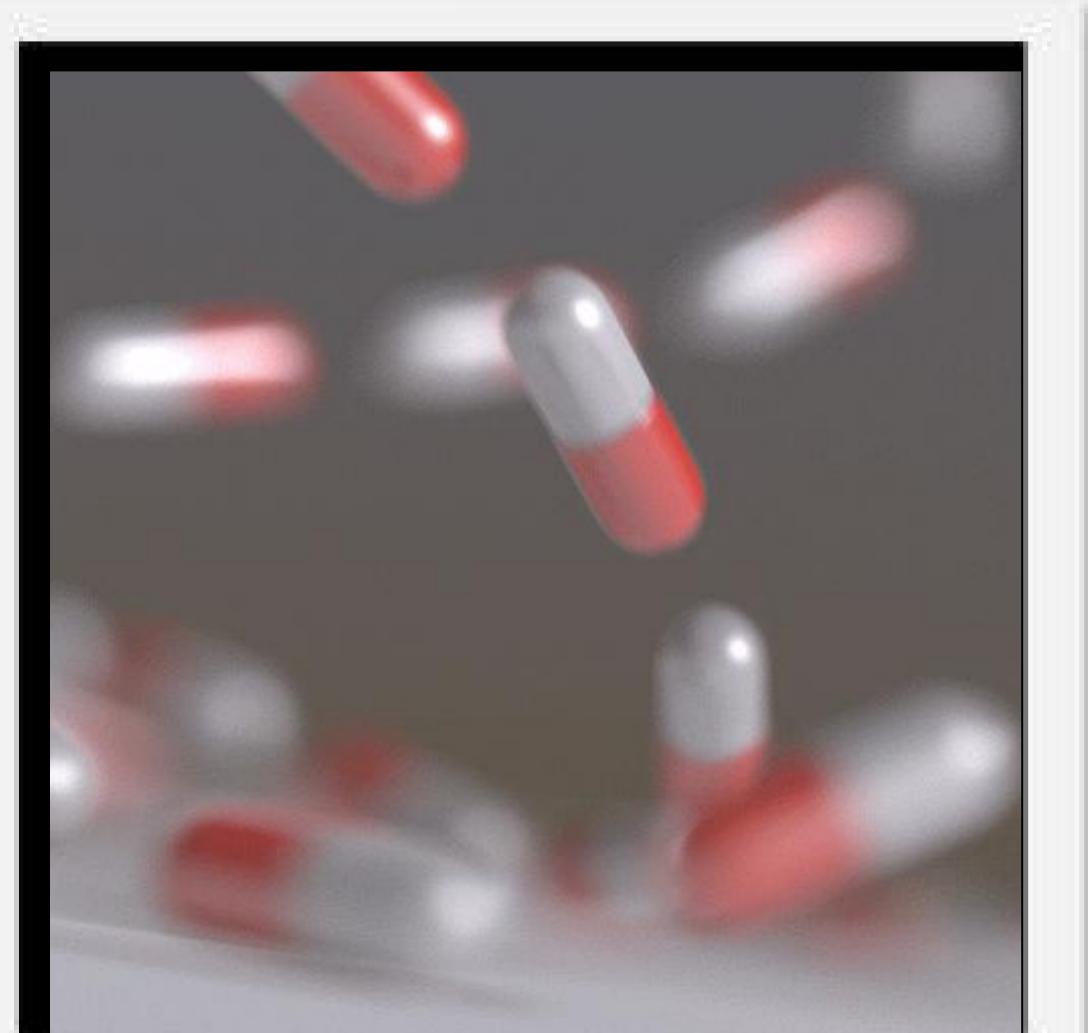
# Foto o Película.

# ¿En que piensas al momento de tener conversaciones?

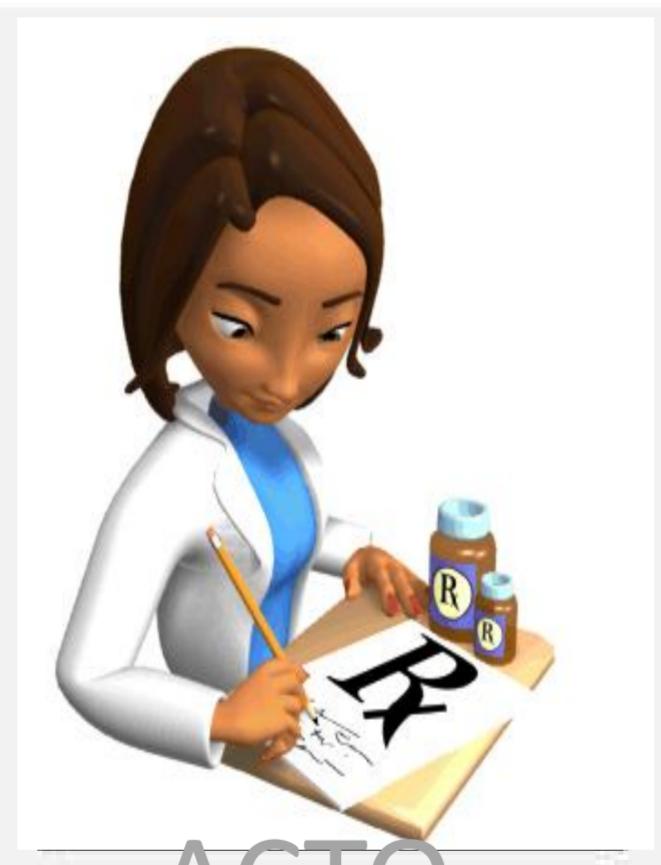


¿Piensas en el costo de la tecnología?

# ¿De que hablas cuando tienes conversaciones?



MEDICAMENTO



ACTO  
MÉDICO



APLICACIÓN.

¿Evalúas el costo de la  
tecnología + el costo  
del evento?

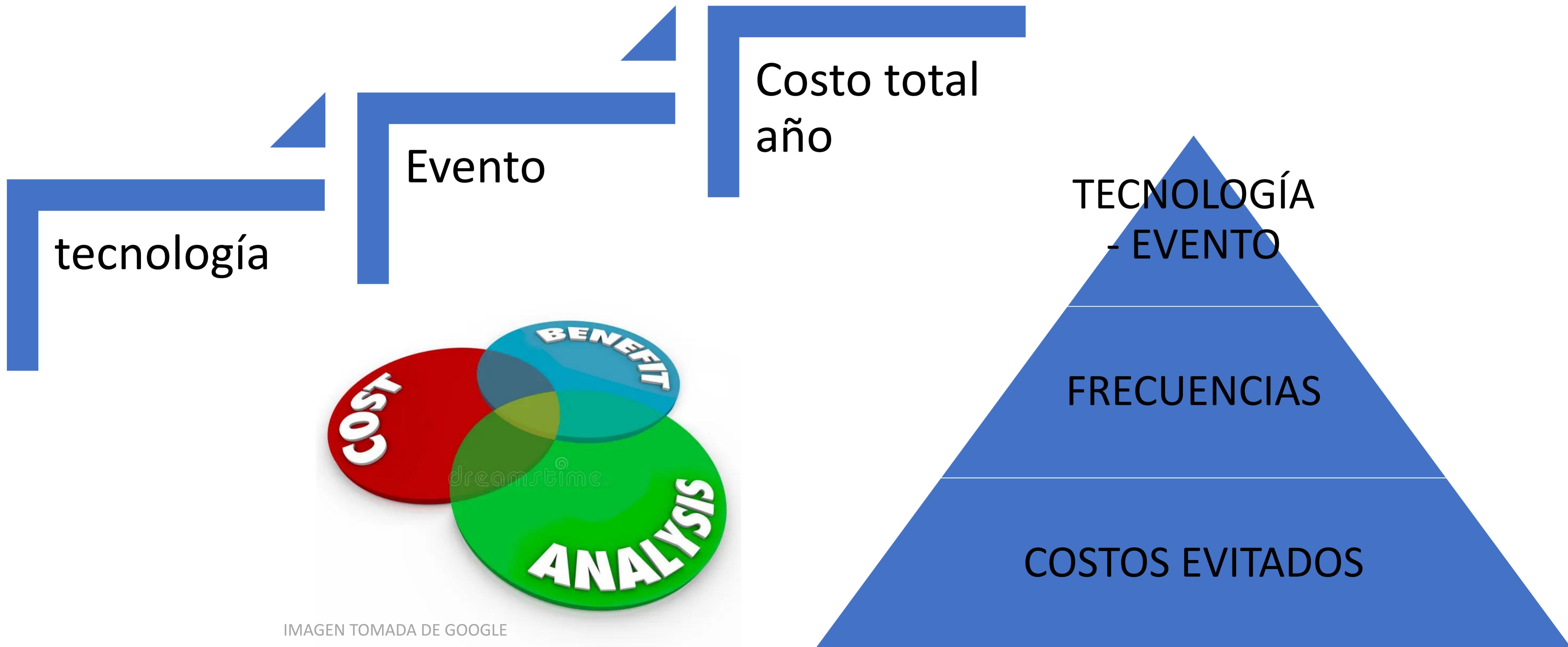
# ¿Cómo tomamos decisiones?



IMAGEN TOMADA DE GOOGLE

¿Piensas en el costo total por paciente en el tiempo?

Mas allá del costo de una tecnología o un evento, el costo total por cedula/año.



“Si una decisión es buena en el ahora, pero mala mas tarde, solo ha sido mala”.



Milton Friedman PN economía



IMAGEN TOMADA DE GOOGLE

# CAPITULO 4

# Valor en salud.



# Entendiendo el concepto del valor en salud.

## ***Compras basadas en valor (VBP) – MedTech Europe, NHS***

El mecanismo de “compras-basadas en valor” brinda beneficios financieros tangibles y medibles al sistema de salud **más allá de una reducción en el precio** de compra; y/o un mejor resultado tangible y medible para el paciente derivado del proceso de compra.

# Value-based healthcare (VBHC).

## Objetivos

- Proporcionar cuidados que mejoren los resultados de salud.
- Adaptar la atención a las necesidades de cada paciente.
- Optimizar los recursos disponibles.
- Generar valor para el usuario.



## Características

- Se centra en la calidad de la atención, el desempeño del proveedor y la experiencia del paciente
- Mide el valor de la atención brindada en relación con los costos
- Hace transparente el valor de la atención

El valor suele ser sinónimo de costo, pero es importante tener en cuenta que el valor de algo no es lo que es, sino lo que hace.

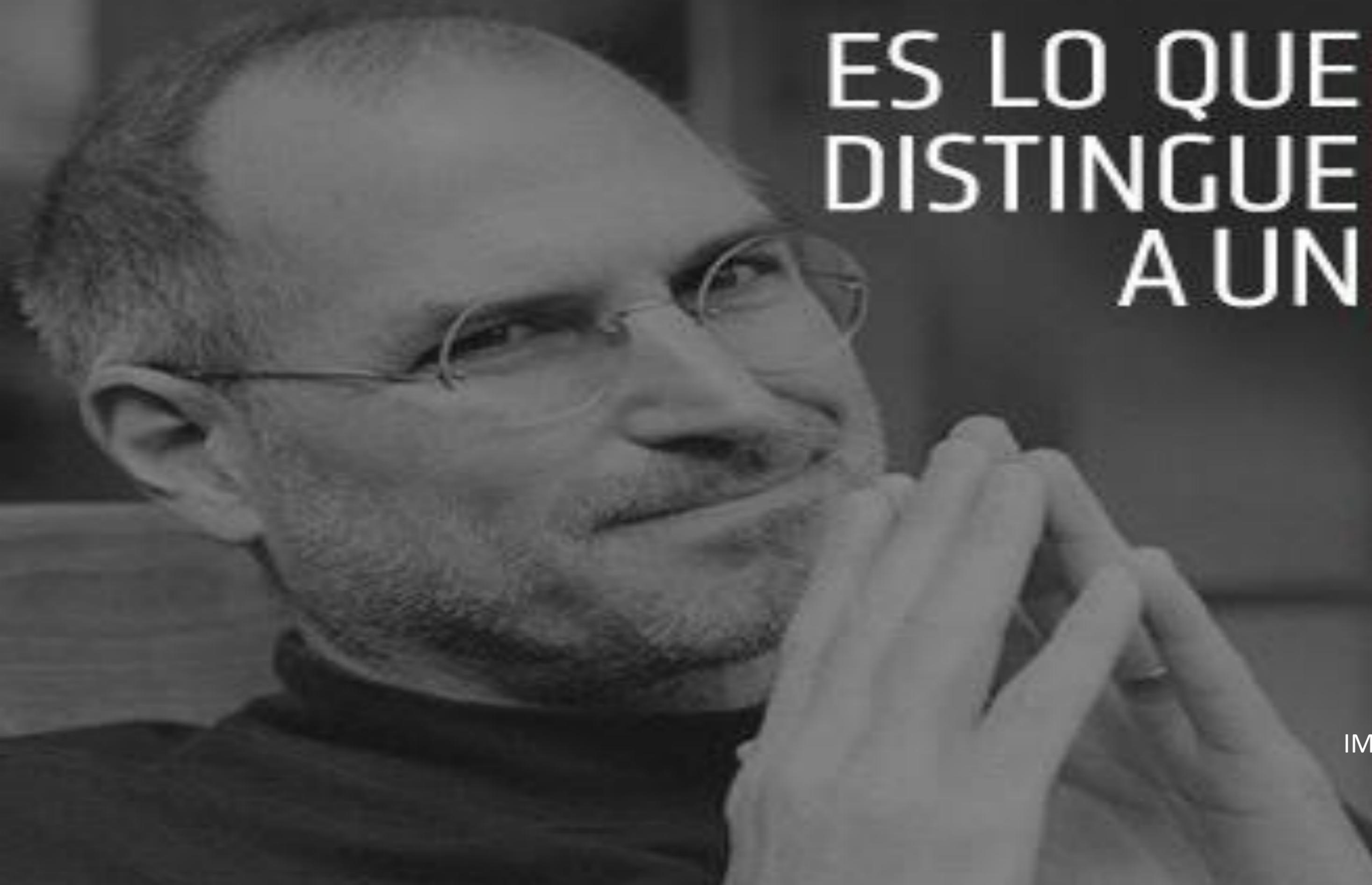


El valor de radica en lo que el elemento aporta al proyecto y no en lo que es.

“La ingeniería de valor se trata de entregar más de las cosas correctas con menos recursos”  
(Dallas, 2006).

## CAPITULO 5

Pensando y  
negociando  
diferente.



“LA INNOVACIÓN  
ES LO QUE  
DISTINGUE  
A UN LÍDER  
DE LOS DEMÁS”

**Steve Jobs**

Si estas buscando  
resultados diferentes  
Necesitas hacer algo diferente.



IMAGEN TOMADA DE GOOGLE

# Conversaciones diferentes

Significa buscar un equilibrio en toda situación de relacionamiento con los demás, donde todas las partes salgan lo mejor beneficiadas posibles, y que esto se traduzca en un nivel de satisfacción aceptable al negociar.

## Cuál es la necesidad o preocupación



Eficacia del producto en la vida real.

No puedo pagar el costo del tratamiento.

No estoy convencido del uso en la vida real (adherencia, dosis o población)

No estoy convencido del precio a pagar.

- 1. Resultados en salud por paciente.
- 2. Resultados en salud por cohorte.

- 1. Suscripción.
- 2. Contrato de opción.
- 3. Contrato de escalonamiento.
- 4. Contrato de capitación.
- 5. Contrato de cartera.
- 6. Ciclos gratis.
- 7. Contrato por indicación.

- 1. Ciclos gratis.
- 2. Resultados en salud por paciente.
- 3. Resultados en salud por cohorte.
- 4. Capitación.
- 5. Topes por paciente.
- 6. Todo incluido
- 7. Contrato por indicación.

- 1. Ciclos gratis.
- 2. Contrato por indicaciones.
- 3. Resultados en salud por paciente.
- 4. Resultados en salud por cohorte.

**«ESTO ES PARA LOS LOCOS,  
LOS DESADAPTADOS, LOS REBELDES,  
LOS QUE CREAN PROBLEMAS.  
LOS QUE VAN EN CONTRA DE LA CORRIENTE,  
LOS QUE VEN LAS COSAS DE MANERA DIFERENTE.  
ELLOS NO SIGUEN LAS REGLAS,  
Y NO TIENEN RESPETO POR LO ESTABLECIDO.  
PUEDES CITARLOS, ESTAR EN DESACUERDO CON  
ELLOS, GLORIFICARLOS O SATANIZARLOS.  
PERO LO QUE NO PUEDES HACER ES IGNORARLOS,  
PORQUE ELLOS CAMBIAN LAS COSAS,  
E IMPULSAN LA HUMANIDAD HACIA ADELANTE.  
Y MIENTRAS OTROS LOS VEN COMO 'LOS LOCOS',  
NOSOTROS LOS VEMOS COMO LOS GENIOS.  
PORQUE LA GENTE QUE ESTÁ TAN LOCA  
COMO PARA PENSAR QUE SE PUEDE  
CAMBIAR EL MUNDO,  
ES QUIEN LO LOGRA»**

**STEVE JOBS**

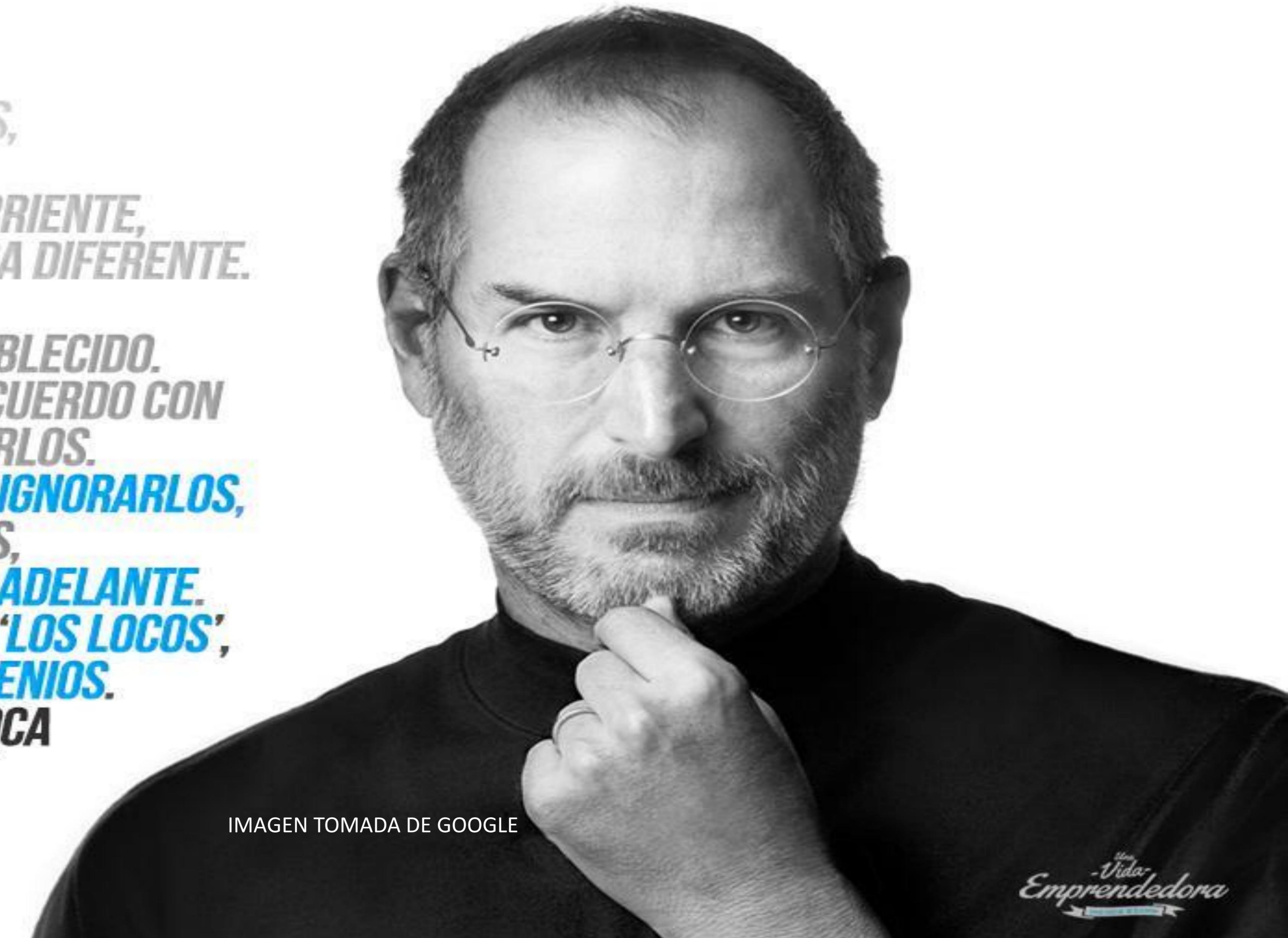


IMAGEN TOMADA DE GOOGLE

# CAPITULO 6

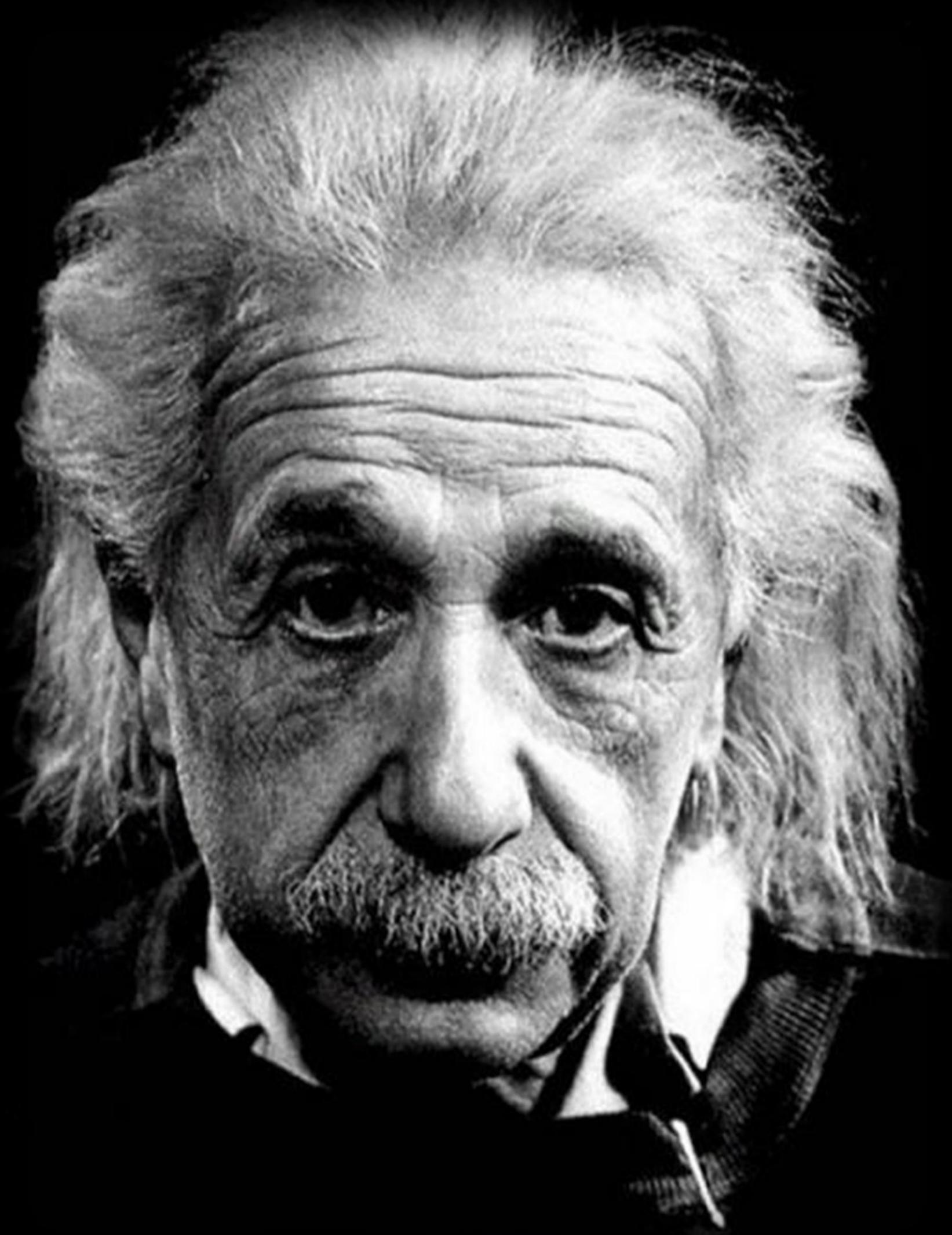
# Epilogo.





# Entendiendo el concepto del valor en salud.

**DEBE SER DEFINIDO EN FUNCIÓN DE LOS PACIENTES Y  
LA CREACIÓN DE VALOR DEBE REFLEJARSE EN LA  
GRATIFICACIÓN DE LOS ACTORES.**



**“Locura es hacer lo mismo  
una y otra vez esperando  
obtener resultados  
diferentes”.**

Atribuida a Albert Einstein  
(También a Mark Twain y Benjamin Franklin)

IMAGEN TOMADA DE GOOGLE



El 100% de los clientes son personas.

El 100% de los empleados son personas.

Si no entiendes a las personas,  
no entiendes el negocio.

Simon Sinek





# ¿Tienes alguna pregunta?

[annarht.com](http://annarht.com)

©2025 ANNAR Health Technologies.

Todos los derechos reservados. Contenido exclusivo para uso de los profesionales de la salud, prohibida su reproducción total o parcial sin autorización de su titular.

Las marcas utilizadas en el presente contenido son marcas registradas a favor de su titular o propietario.

# Muchas gracias.

**Harold Edwin Navia Ramírez.**

**haroldmd2000@gmail.com**

**@haroldmd2000**

**3156760454**

**"PUEDES DISEÑAR Y CREAR,  
CONSTRUIR EL LUGAR MÁS  
MARAVILLOSO DEL MUNDO,  
PERO SE NECESITA GENTE  
PARA HACER EL SUEÑO  
REALIDAD"**

**- Walt Disney**





Innovación que **transforma**

[annarht.com](http://annarht.com)

©2025 ANNAR Health Technologies.

Todos los derechos reservados. Contenido exclusivo para uso de los profesionales de la salud, prohibida su reproducción total o parcial sin autorización de su titular.  
Las marcas utilizadas en el presente contenido son marcas registradas a favor de su titular o propietario.