



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

INDICE

1. El punto de partida.
2. El juego infinito.
3. Foto o película.
4. Valor en salud.
5. Pensando y negociando diferente.
6. Epilogo

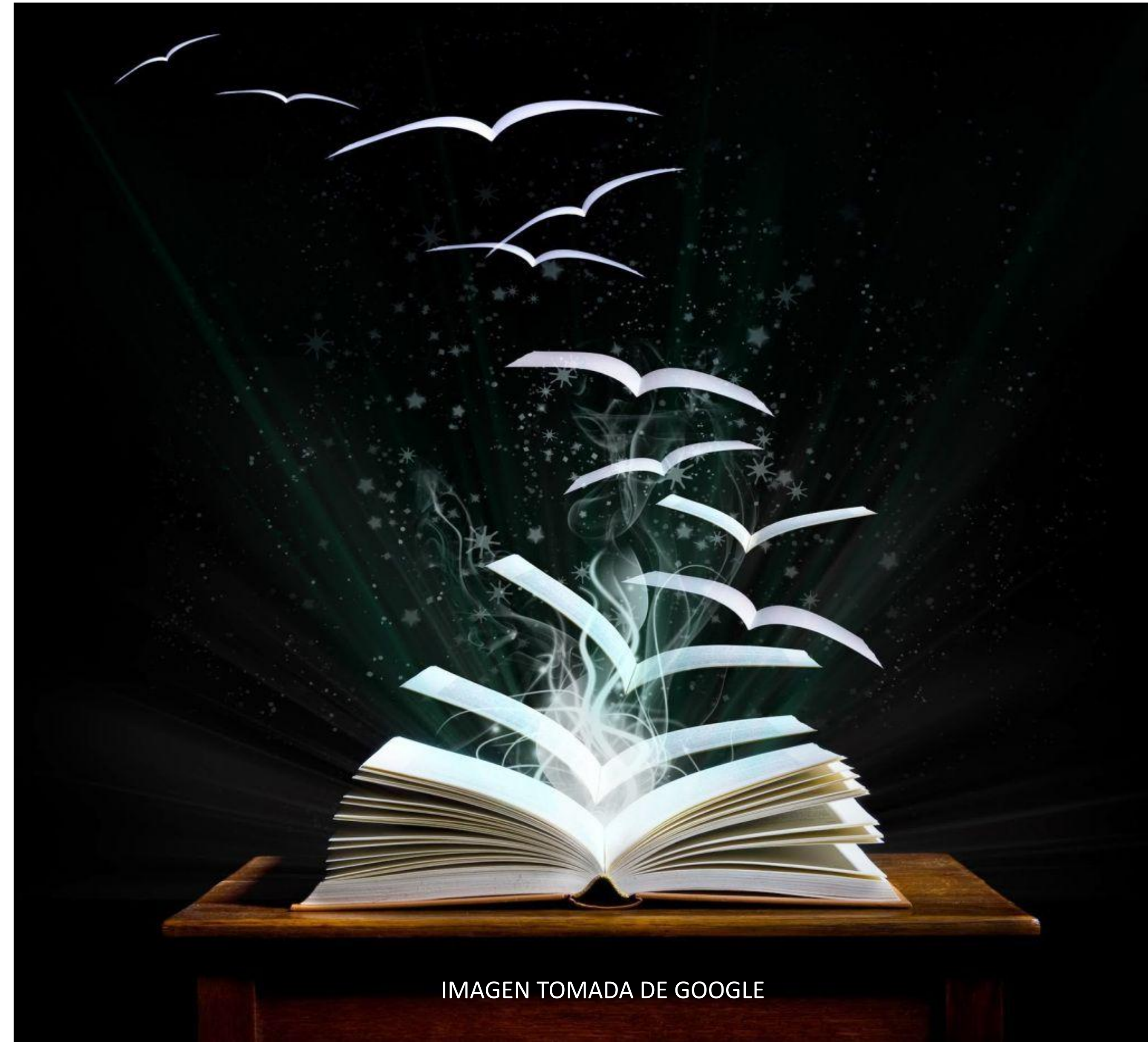


IMAGEN TOMADA DE GOOGLE

CAPITULO 1

El punto de
partida.



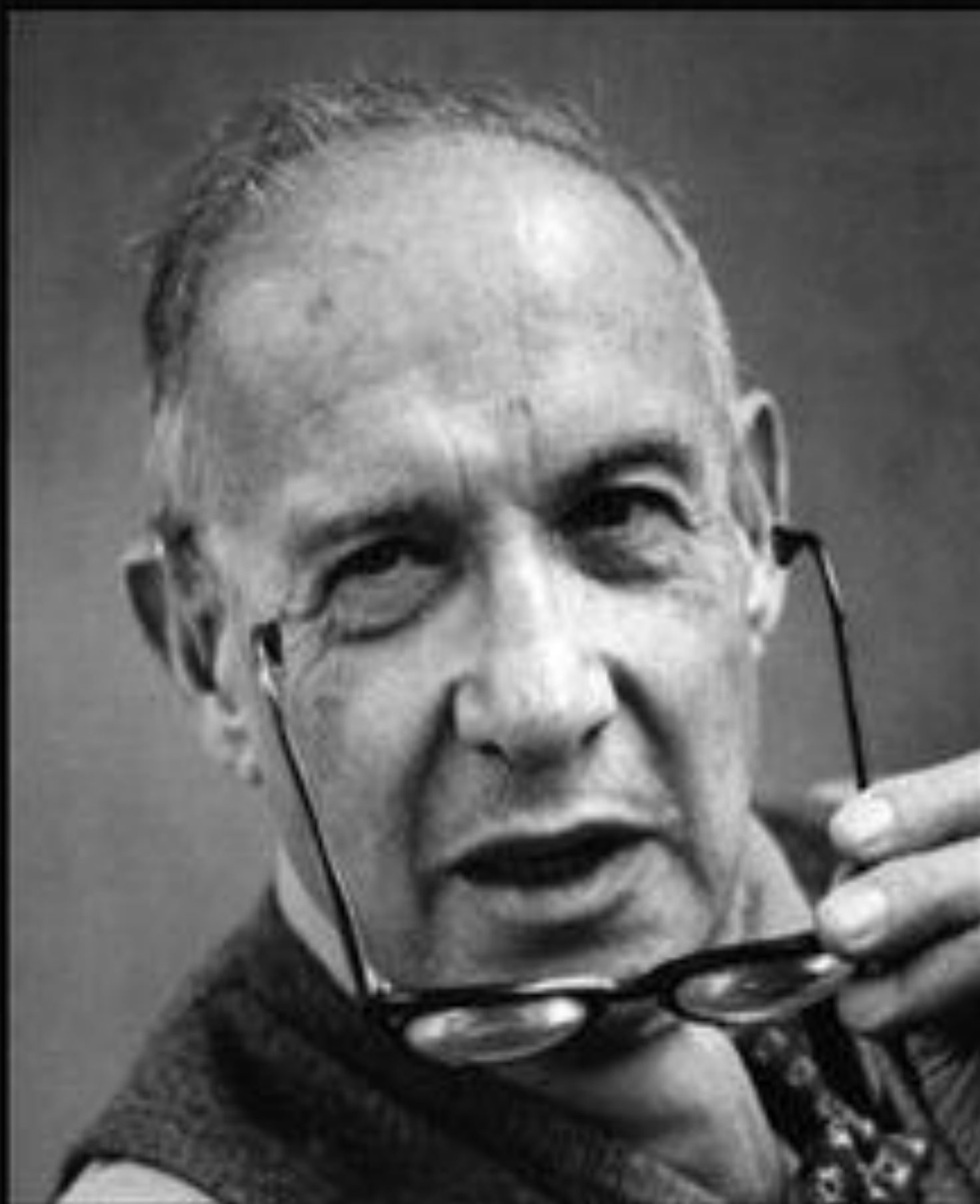


IMAGEN TOMADA DE GOOGLE

La mejor manera de predecir el futuro es
creándolo.

(Peter Drucker)

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

A photograph of a mountain with a bright orange lava flow cascading down its side. The sky is a hazy, reddish-brown color.


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.



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:

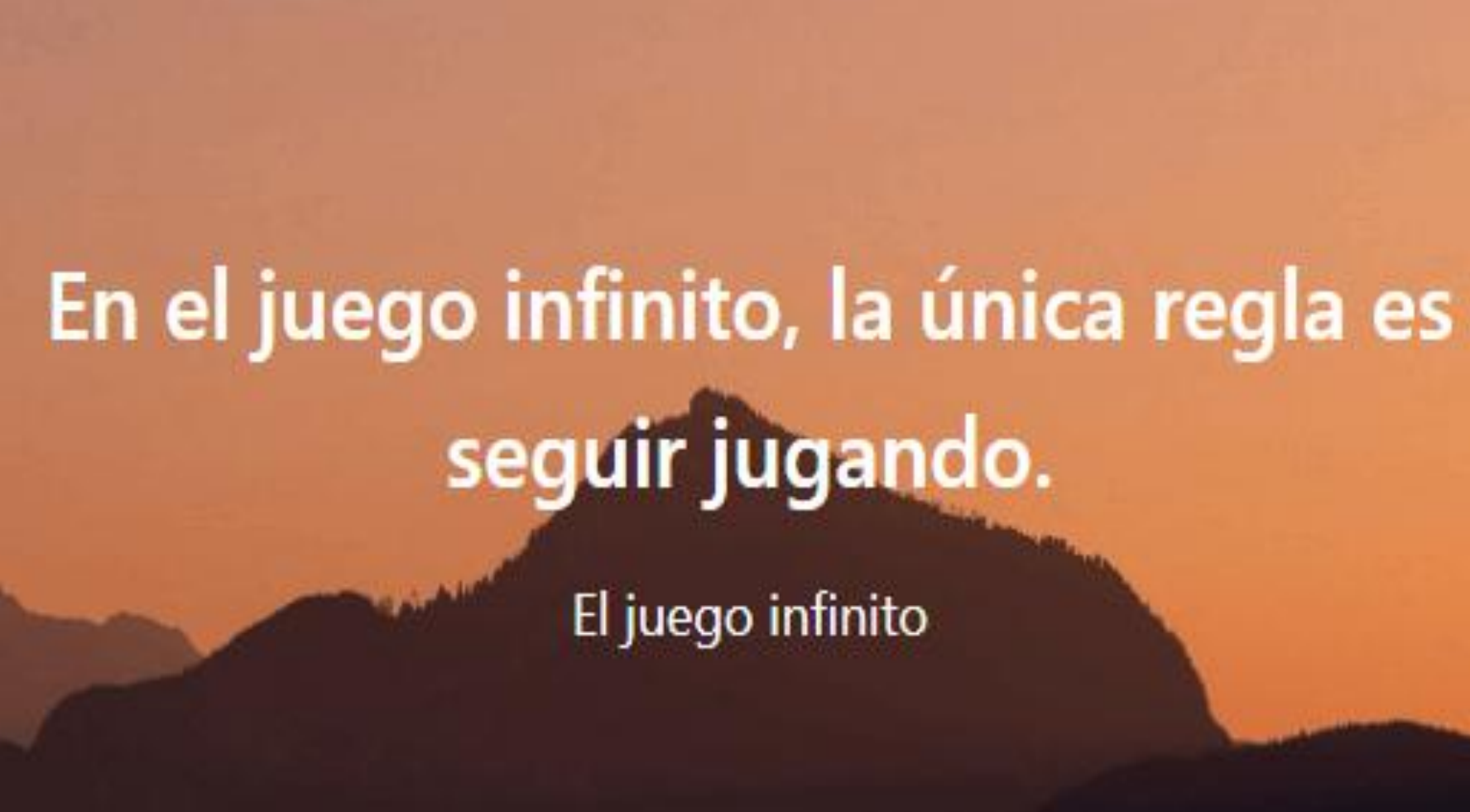
La importancia de tomar decisiones éticas y basadas en los valores y principios de la empresa.

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

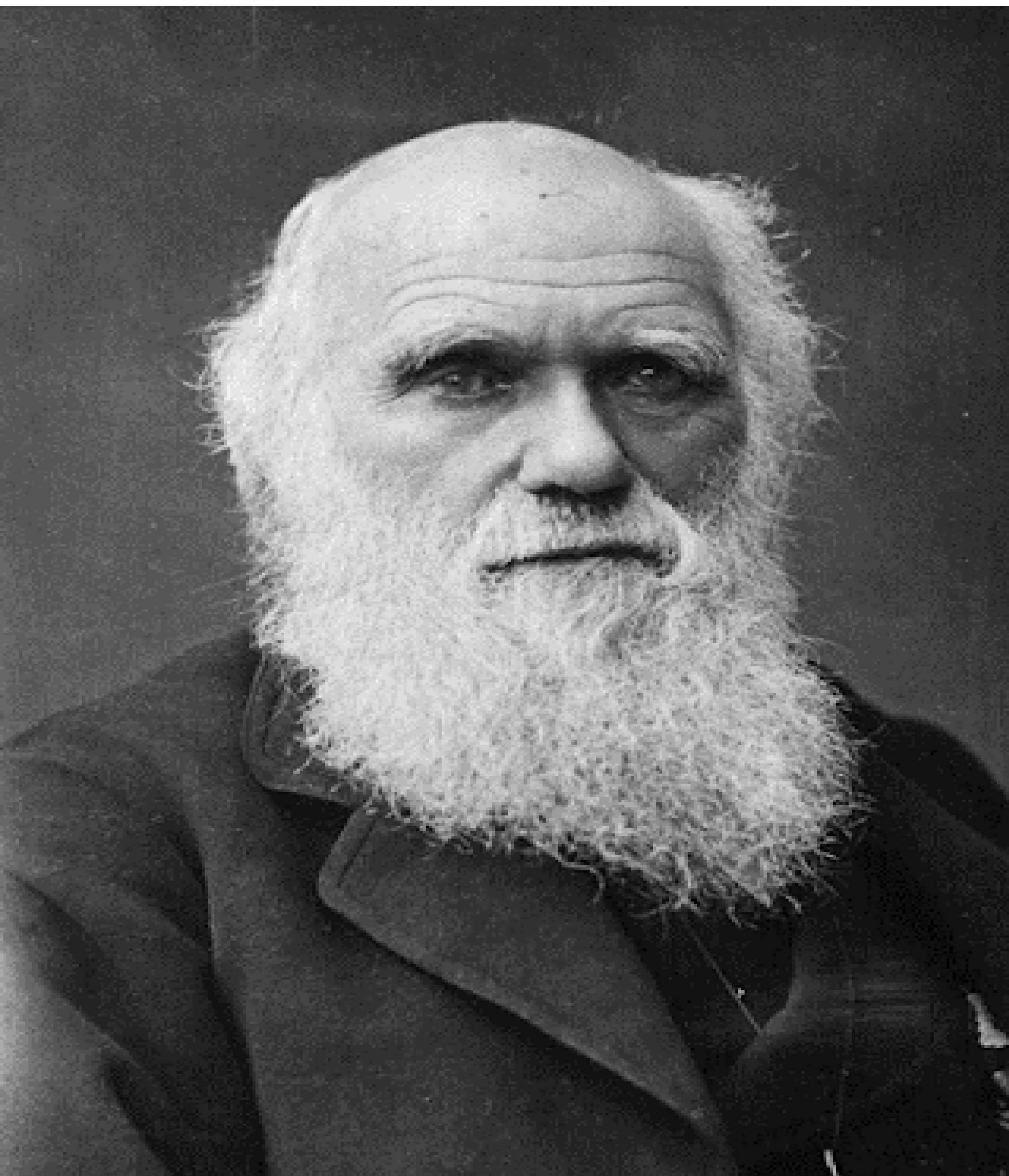
IMAGEN TOMADA DE GOOGLE



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

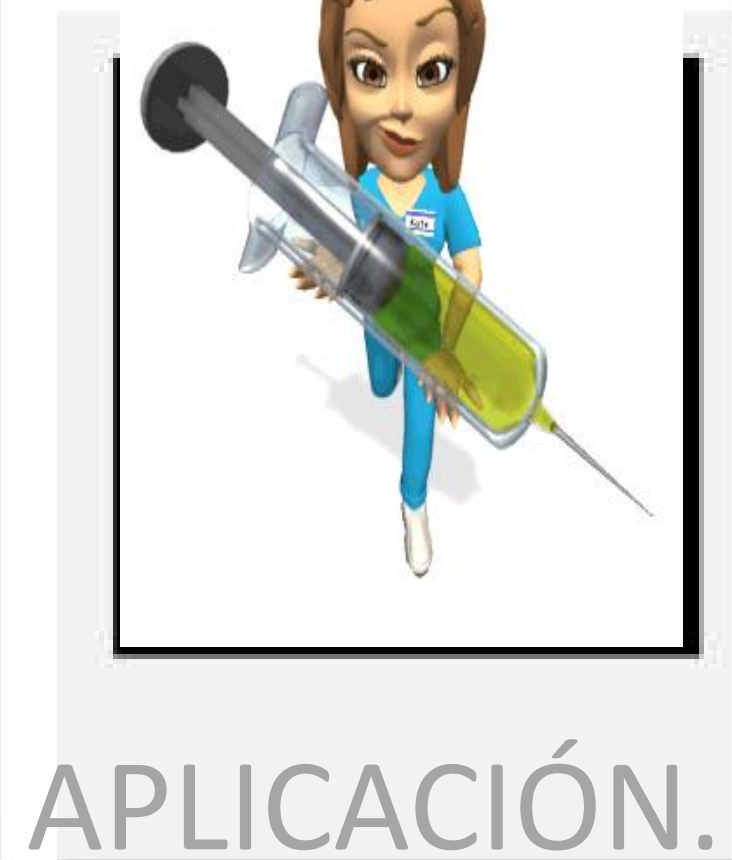
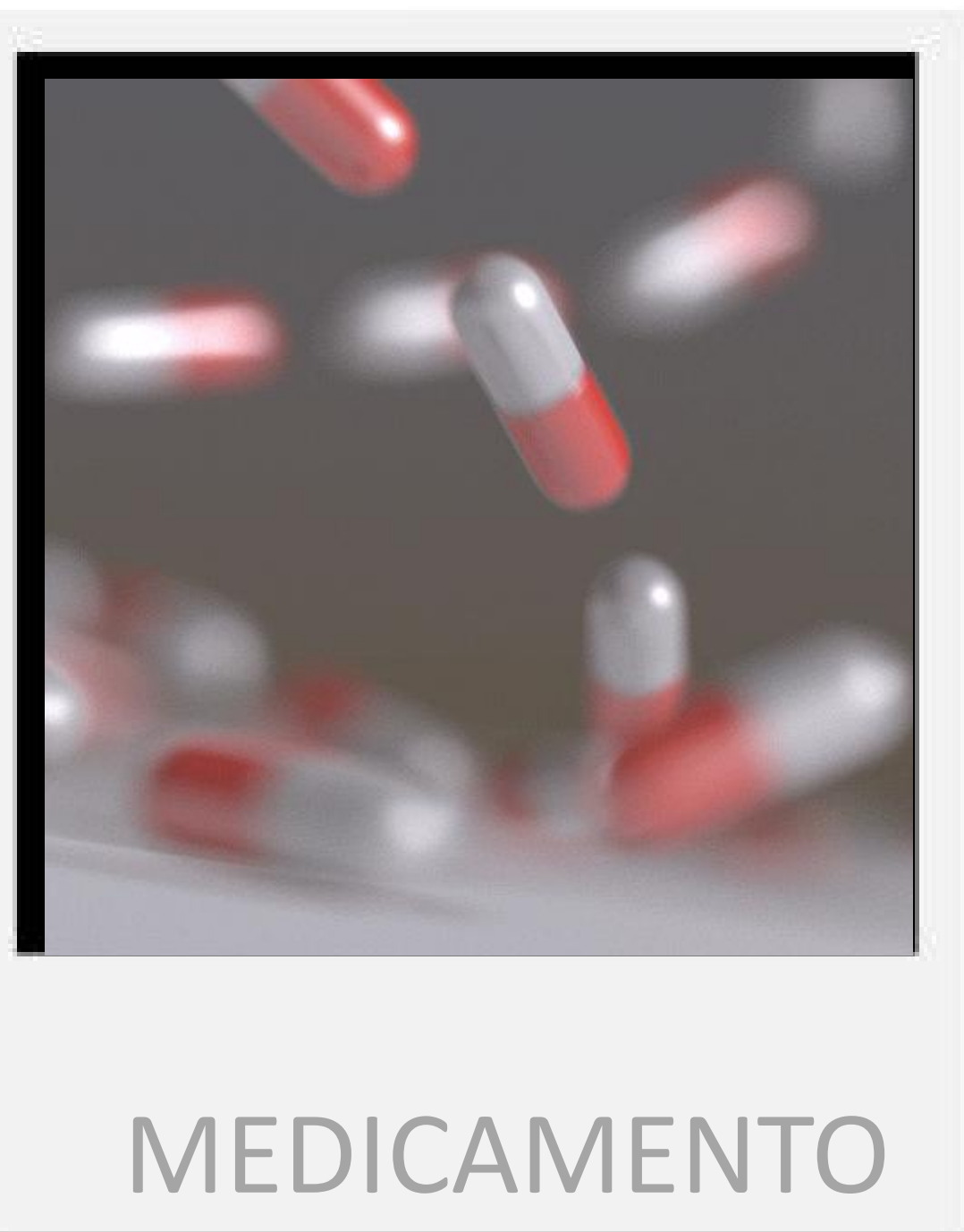
Foto o Película.

¿En que piensas al momento de tener conversaciones?



¿Piensas en el costo de la tecnología?

¿De que hablas cuando tienes conversaciones?



¿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.

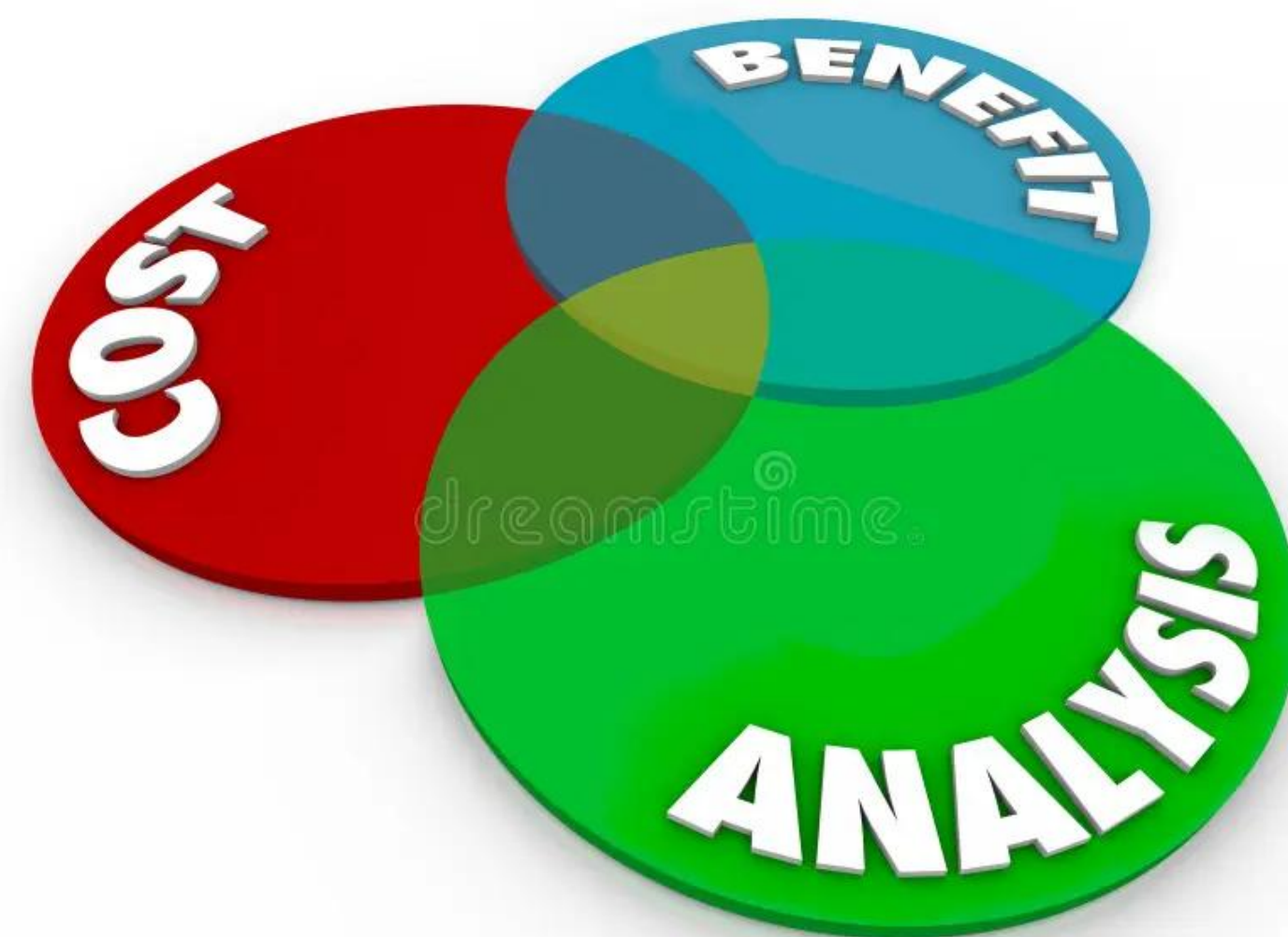


IMAGEN TOMADA DE GOOGLE



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

Milton Friedman PN economia



IMAGEN TOMADA DE GOOGLE



CAPITULO 4

Valor en salud.



*Resultados que importan
para el paciente*

*Costos para entregar
estos resultados*

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 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
AUN **LÍDER**
DE LOS DEMÁS”

Steve Jobs

Si estas buscando
resultados diferentes
Necesitas hacer algo diferente.

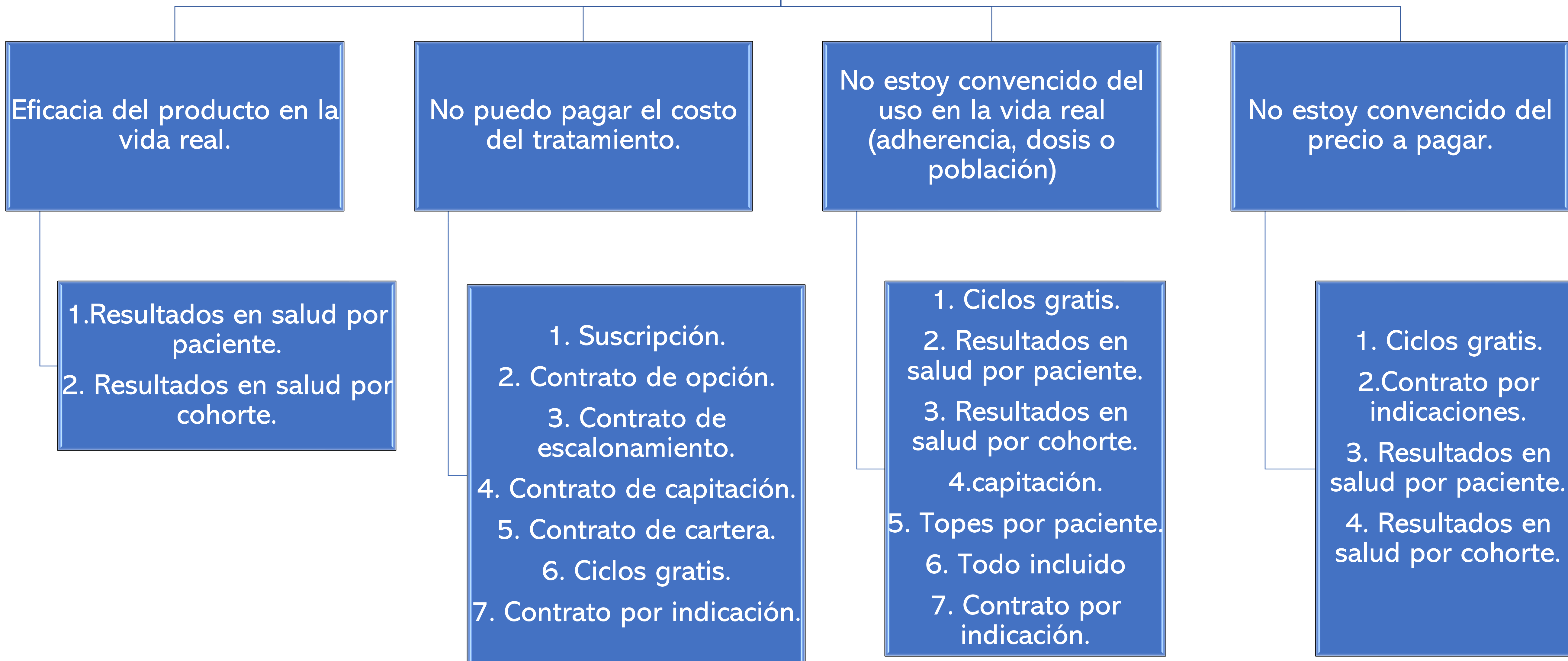


IMAGEN TOMADA DE GOOGLE

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 preocupacion



«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

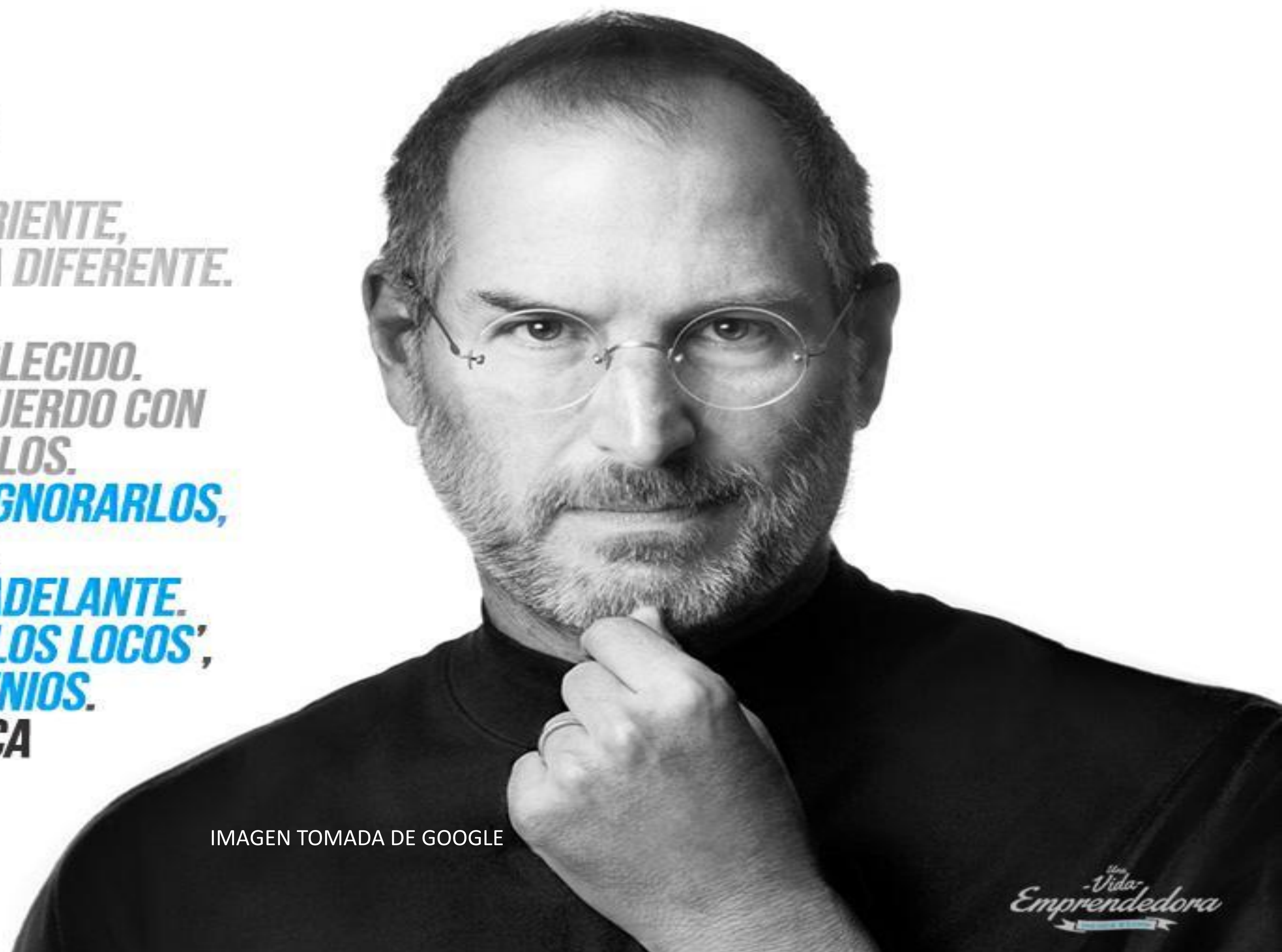


IMAGEN TOMADA DE GOOGLE

CAPITULO 6

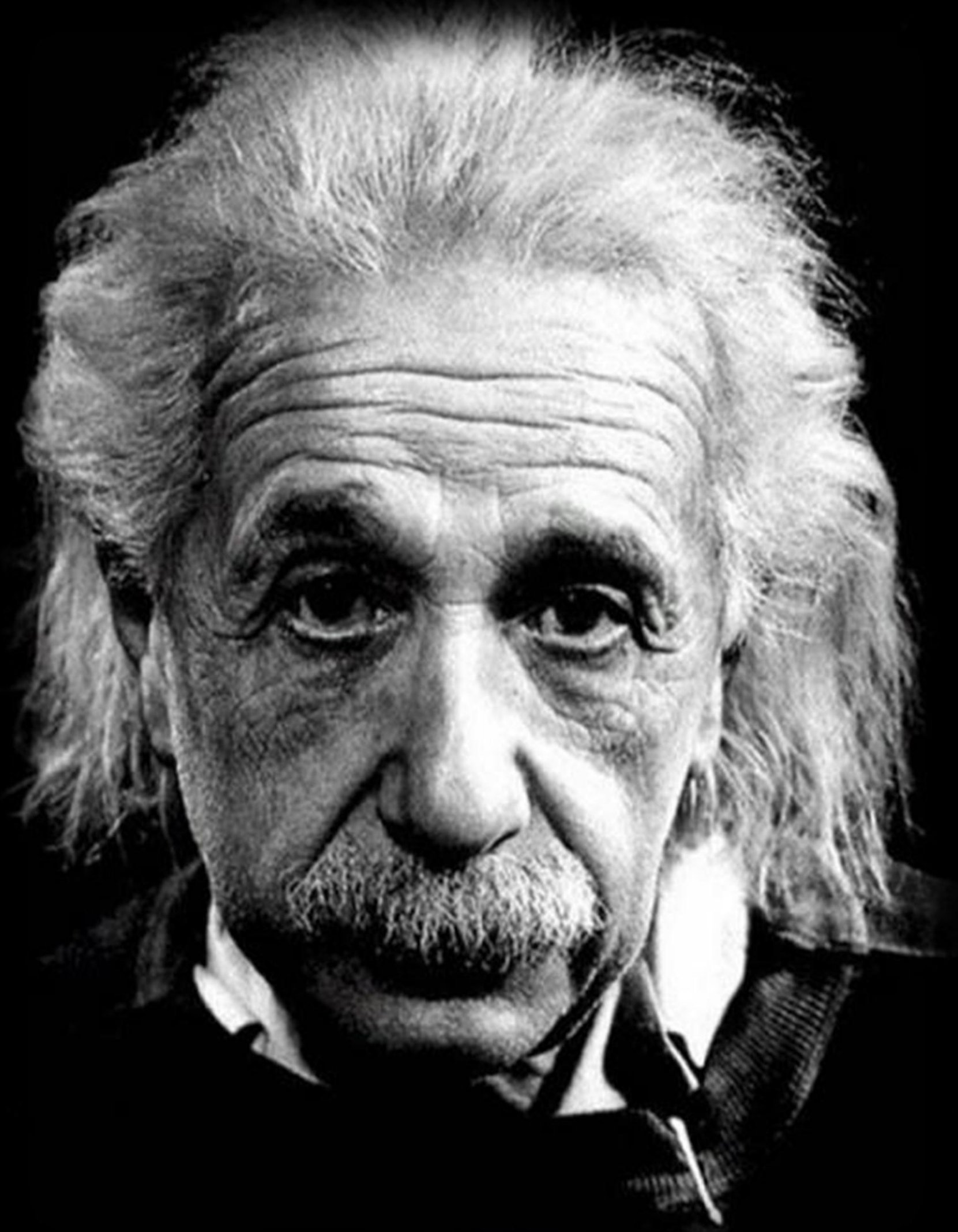
Epilogo.





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

©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

©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.