

EN RED

REVISTA DE GESTIÓN MÉDICA
Nº 4 | AÑO II



REDSALUD
SOMOS CChC

*Una nueva imagen
para una nueva Red*

CS 9300

¡Ya viene!



LA MÁS MODERNA
TECNOLOGÍA DE
IMÁGENES DENTALES
DIGITALES A
MEGASALUD.

*Pronto disponibles en los
primeros cinco centros.*



EDITORIAL



Sebastián Reyes Gloffka
Gerente General de Red Salud

Luego de concluir una etapa centrada en fuertes inversiones para Red Salud, iniciamos un proceso orientado a poner un mayor foco en la gestión de sus filiales, con el objetivo de rentabilizar las inversiones realizadas en años anteriores. Durante el último año nos hemos focalizado en un riguroso control de costos y en un ordenamiento institucional, lo que se ha visto reflejado positivamente en los resultados de nuestros principales prestadores a nivel nacional.

Sin duda, este proceso supone una transformación significativa de nuestra estrategia de negocio y, junto con eso, cómo nos vemos y qué lugar queremos ocupar en la industria en el mediano plazo. Por eso, mientras llevábamos adelante este desafío nos dimos cuenta de que requeríamos necesariamente de un nuevo rostro, un nuevo lenguaje, que comunicara a nuestros pacientes y grupos de interés quiénes somos: la red privada de salud más grande del país, que da acceso a salud de calidad a todas las familias de Chile, poniéndolas en el centro de nuestro quehacer y tratándolas con especial empatía y calidez.

Por eso, consecuentemente con los cambios internos que estamos experimentando, hoy estamos lanzando una nueva imagen de marca, que expresa con mayor fidelidad los atributos que nos distinguen: Calidez humana, calidad a precio justo y disponibilidad.

Estos tres conceptos son los que sintetizan lo que queremos ser y ofrecer a nuestros pacientes. Pero esto no puede ser una promesa que quede en carteles, tarjetas de presentación o en el bordado en un delantal. Por eso queremos invitarlos a todos a contribuir, desde su especialidad, al fortalecimiento de esta gran red de salud y juntos acoger, cuidar y sanar a las familias de Chile.



ÍNDICE

01. Nuestro compromiso: acoger, cuidar y sanar a las familias de Chile	04
02. Apuntes de la Red	10
03. Desarrollo para entregar un mejor servicio	12
04. Becas Cormesach contribuyen a resolver necesidad de atención de salud del país	14
05. Capacitaciones sobre licencias médicas apuntan a un cambio cultural	16
06. Salud en Breve	18
07. Sistemas RIS y PACS de Carestream mejoran experiencia del paciente	19

Nuestro
compromiso:
**acoger,
cuidar y
sanar a las
familias
de Chile**



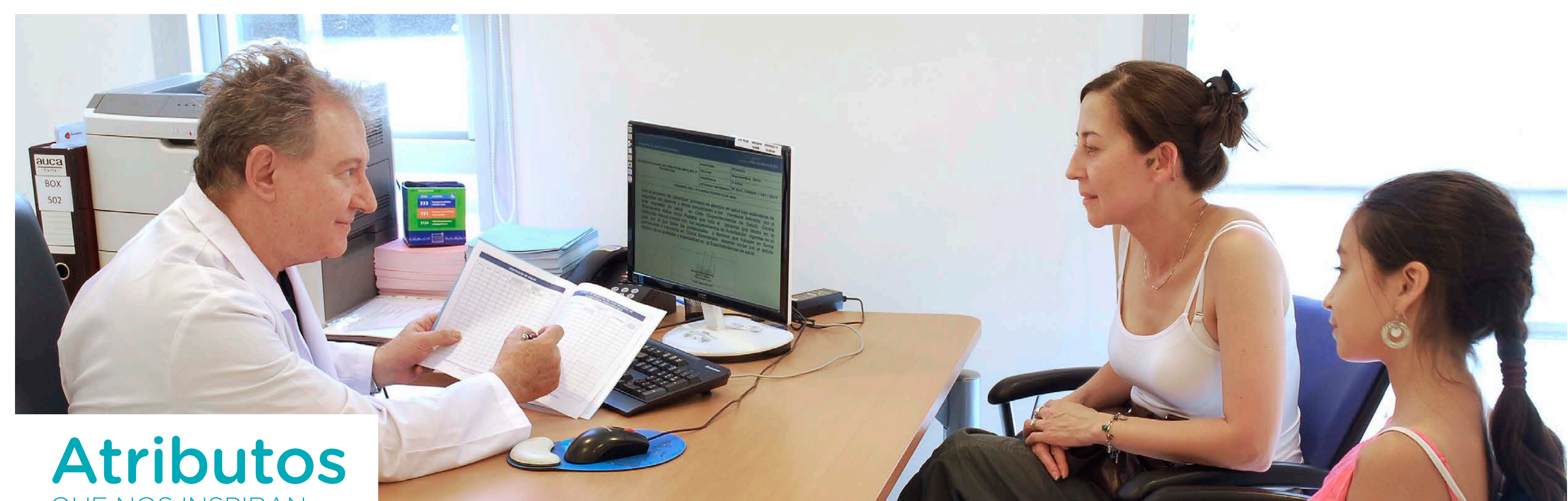
El último semestre ha sido un periodo de reflexión y de cambios para el corporativo de Red Salud, liderados por la nueva gerencia general y un renovado equipo ejecutivo, con el fin de convertir a esta Red en el mayor prestador de salud privado del país.

Cuando se empezó a avanzar en la definición de una nueva estrategia de negocios para la compañía, proyectando la construcción de una verdadera Red de Salud, surgió naturalmente, la necesidad de generar una única estrategia de marca para todos los componentes de esta Red, compartiendo un propósito común, atributos transversales y, adicionalmente, una identidad visual que comunicara también hacia afuera que todas las filiales forman parte de un mismo gran prestador de salud. Por esta razón se inició un camino de transformación de la imagen de marca, tanto corporativa como de las filiales, que expresara de mejor manera quién es y hacia dónde se dirige Red Salud.

“Los expertos en marcas dicen que, en esencia, éstas deben reflejar el alma de la empresa. Y en este camino de mirar hacia adentro para develar la identidad de Red Salud, descubrimos que, así como Coca-Cola quiere refrescar al mundo y Disney hacer a la gente feliz, nosotros queremos acoger, cuidar y sanar a las familias de Chile”, cuenta Juan Pablo Pascual, Gerente de Estrategia Comercial de

Red Salud y líder de este proyecto.

Con la guía y el acompañamiento de una empresa experta en marcas, después de un largo proceso, en el que se realizaron entrevistas internas, focus group a diversos públicos objetivos, encuestas a diversos segmentos socioeconómicos de distintas regiones, análisis de la competencia y muchas reuniones de trabajo, se llegó a una nueva propuesta de imagen de marca, así como a los tres pilares que la sustentan y que surgen a partir de los atributos más fuertes que tiene Red Salud: calidez humana, calidad a un precio justo y disponibilidad.



Atributos

QUE NOS INSPIRAN



La calidez humana se refiere a que los pacientes deben ser el centro del quehacer de Red Salud. “Existimos gracias a nuestros pacientes. Debemos recordar que llegan a nosotros en un estado de vulnerabilidad y, por lo tanto, necesitan ser bien atendidos, cuidados y apoyados. Los pacientes quieren sentirse acogidos desde que ingresan a nuestros centros, por eso tenemos que esforzarnos para que reciban una atención respetuosa, amable y de calidad”, explica Juan Pablo Pascual.

Por otro lado, la paternidad que tiene la Cámara Chilena de la Construcción con respecto a Red Salud fija desde su origen la misión de dar acceso a una salud de calidad a precio justo a todos los chilenos. “Creemos en una salud inclusiva y no excluyente, en precios razonables y no abusivos. Por eso trabajamos para tener los mejores planes y convenios con Isapres y Fonasa y nos esforzamos por tener precios convenientes y entregar atención de calidad en todas nuestras

prestaciones, con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros pacientes”, comenta Pascual.

Finalmente, un tercer atributo que define a Red Salud tiene que ver con la disponibilidad. Al ser la red privada más grande de Chile, es la única que puede ofrecer atención en todas las especialidades médicas a lo largo del país y responder cuando el paciente lo necesita. “Día a día trabajamos para que nuestros pacientes encuentren horas disponibles con los especialistas que requieren y puedan acceder a todos los servicios de diagnóstico y tratamientos de salud de nuestra red. Pensando en eso, los Centros Médicos y Dentales están ubicados estratégicamente para facilitar el acceso a nuestros pacientes”, asegura el Gerente de Estrategia Comercial de Red Salud.

Juan Pablo Pascual destaca que a partir de estas definiciones y del “cambio

de look”, Red Salud está asumiendo un compromiso con sus pacientes, donde el principal desafío será que toda la organización esté en sintonía con el nuevo posicionamiento de marca y que se resume en ofrecer una “mejor salud para tu familia”.

Al ser la red privada más grande de Chile, **es la única que puede ofrecer atención en todas las especialidades médicas a lo largo del país** y responder cuando el paciente lo necesita.

Red Salud:

MISMO NOMBRE, NUEVO ESTILO

Una de las definiciones centrales que se tomó durante este proceso fue mantener la marca Red Salud, así como también la de los respectivos prestadores a lo largo del país, ya que cuentan con marcas potentes entre sus públicos y zonas donde están ubicados. Lo que desaparece es el antiguo logo, que se reemplaza por un isotipo totalmente innovador en la categoría: un corazón en un mundo de cruces.

“Nos dimos cuenta de que prácticamente todas las clínicas, centros médicos o

prestadores de salud en general en Chile tienen una cruz o derivaciones de ese mismo símbolo, por lo que se buscó algo nuevo, diferenciador. Finalmente llegamos a un corazón, otro ícono cultural asociado a la salud de las personas, pero también a cariño, afecto, amor; emociones esenciales en la entrega de una atención de salud con calidez humana. Este corazón fue diseñado con una línea que une dos puntos, lo cual refleja el concepto de red”, explica Pascual.

Un trabajo similar se hizo con respecto

a los colores que, si bien existen algunas excepciones, la gran mayoría se mueve en el mundo de los azules y verdes, en tonos fríos y saturados. Si bien se decidió mantenerse en ese grupo de colores, se buscó una versión en tonos más pasteles y luminosos, que refuercen emociones como la cercanía y la calidez que se busca transmitir.



Dr. Juan Pablo Pascual, Gerente de Estrategia Comercial de Red Salud: “El gran desafío que tenemos por delante es asegurar que **el paciente esté siempre en el centro de nuestro quehacer**, acogiéndolo con calidad médica y calidez humana”.

La inspiración nace de la idea de representar el acercamiento, la empatía y la preocupación por los pacientes. Busca encontrar y unir el mundo médico y de sus usuarios en una sola red.



UN CAMBIO ORGÁNICO

Para asegurar el éxito de este re-branding se requiere de una implementación adecuada. Este proceso es, sin duda, el más pesado y necesita coordinación y una gran planificación. Entendiendo que se trata de algo complejo y que involucra un presupuesto importante, en Red Salud se definió que se realizará en forma orgánica, de acuerdo a la realidad de cada prestador.

Con el fin de traspasar los nuevos lineamientos gráficos de Red Salud y sus prestadores se desarrolló un Manual de Marca, que será compartido con las gerencias con el fin de que puedan ir implementando los cambios paulatinamente.

“La idea es ir renovando las piezas y soportes gráficos y comunicacionales en la medida de lo posible, partiendo por las herramientas digitales, que no involucran mayores costos, tales como: firmas de los mails, portales web, presentaciones en Power Point y newsletters a clientes, entre otros”, resalta Pascual.

La señalética al interior y exterior de los prestadores y el cambio de objetos y soportes impresos, como tarjetas de visita, carpetas, papelería, bolsas y afiches, entre otros, se irán actualizando con la nueva imagen en la medida que sea necesario renovar el material. El objetivo es que en un plazo de un año aproximadamente, toda la red a lo largo del país ya pueda mostrar al público su nueva cara.

Pero lo más importante y desafiante es la consolidación de la estrategia de marca. “Si bien tenemos el convencimiento de que los atributos de calidez humana, calidad a precio justo y disponibilidad están en la esencia de Red Salud, éstos deben estar presentes en cada uno de nuestros productos y servicios, aplicarse en todos los procesos de atención a nuestros pacientes a lo largo de Chile y, lo más complejo, entre todos debemos generar una cultura organizacional en la cual estos atributos sean la esencia del día a día de nuestro quehacer”, finaliza el doctor Pascual.



REPRESENTA LA CALIDEZ HUMANA, EL BUEN TRATO Y EMPATÍA CON EL PACIENTE



SOMOS UNA RED Y ÉSTA SE REPRESENTA A TRAVÉS LA UNIÓN, UN TRAZADO, EL CAMINO Y LA CONEXIÓN DE DOS MUNDOS

NUEVAS INCORPORACIONES



En Clínica Tabancura, la ingeniera comercial de la Universidad Católica de Valparaíso y MBA de la Universidad Adolfo Ibañez, Elizabeth Frese, asumió como nueva gerente general. La ejecutiva posee amplia trayectoria en el sector salud. Anteriormente se desempeñó como gerente general de Clínica Ciudad del Mar, gerente de la Clínica Avansalud de la V Región y gerente de operaciones en Marina Salud, entre otros cargos.



En Clínica Valparaíso, el ingeniero comercial de la Universidad de Chile y MBA de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Alejandro González, se incorporó como nuevo gerente general. El profesional cuenta con 15 años de experiencia en cargos ejecutivos del área de administración en instituciones de salud públicas y privadas. Entre otras, lideró el proceso de reacreditación de Clínica Oftalmológica ISV.

Por otra parte, también las Direcciones Médicas se renovaron en dos de nuestros

prestadores: el Dr. Julio del Valle, en Clínica Mayor de Temuco, y el Dr. Pedro García, en Clínica Tabancura.

A nivel corporativo se integraron Mario Cortés, como gerente general de Clínicas Regionales; Sergio Montenegro, como subgerente de Gestión de Control y Estudios; y Matías Larraín, como gerente de Servicios. Adicionalmente, el Dr. Bernardo Morales, actual Director Médico de Clínica Bicentenario, asumió en paralelo la Dirección Médica Corporativa de Red Salud.

Siete nuevas incorporaciones, cuatro de ellas en prestadores y tres a nivel corporativo, se sumaron al equipo de Red Salud.

CLÍNICA MAGALLANES IMPLEMENTA NUEVOS PROCEDIMIENTOS

La adquisición de nuevo equipamiento médico permitirá a Clínica Magallanes satisfacer una creciente demanda en el campo de la gastroenterología diagnóstica en la región más austral del país. Procedimientos como la cápsula endoscópica, manometría de alta resolución esofágica, pH metría, test de aire espirado y balón intragástrico estarán disponibles a través del Centro de Estudios Digestivos, dirigido por el Dr. Luis Álvarez.

El especialista explica que esto significa un cambio estructural, que permitirá una mayor profundidad en la forma de hacer exámenes, que mejorará los tratamientos

y la atención. “Nosotros estamos muy alejados de los centros de desarrollo central del país, por ello necesitamos una independencia en la capacidad diagnóstica y resolutoria de nuestros pacientes, para que ello no aumente los costos propios del tratamiento de una enfermedad al tener que sumar pasajes aéreos, alojamiento y el diario vivir”, dice.

La reciente implementación tecnológica de Clínica Magallanes forma parte de un programa de potenciamiento de su actividad en una región que posee las más altas tasas de cáncer de colon y obesidad del país.

DIRECCIÓN Y GESTIÓN MÉDICA CORPORATIVA



La Dirección Médica Corporativa, a cargo del Dr. Bernardo Morales, y la Subgerencia de Gestión Médica, encabezada por Gina Limone, componen esta nueva unidad de Red Salud que busca fortalecer la construcción de una verdadera red médica en la organización.

Con este objetivo, la Dirección Médica Corporativa funcionará como referente para los distintos prestadores en la toma de decisiones vinculadas a actividades clínico-asistenciales, docentes y de investigación, en las etapas de análisis, evaluación, de definiciones regulatorias y de validación de protocolos, guías o procesos. Las conclusiones y sugerencias que emanen del trabajo de dicha dirección se presentarán a la Gerencia General y al Directorio de Red

Salud para su aprobación final.

En tanto, la Subgerencia de Gestión Médica participará en la elaboración, desarrollo e implementación de la estrategia médica de la red, relacionándose con los distintos prestadores y trabajando con la Dirección Médica. Además, integrará el Comité Médico, conformado por los directores médicos de los distintos prestadores y que será presidido por el director médico corporativo. Su función –como instancia de análisis y discusión de la estrategia médica de la red–, estará enfocada en el cumplimiento de objetivos financieros, comerciales y asistenciales, en congruencia con los valores que promueve la Cámara Chilena de la Construcción.

CLÍNICA MAYOR GARANTIZA CALIDAD Y SEGURIDAD DE SU SERVICIO

La Superintendencia de Salud acreditó por un período de 3 años a Clínica Mayor de Temuco, siendo la primera entidad privada de la Región de la Araucanía en obtenerla. Este logro institucional la consolida, además, como un prestador de salud de calidad y seguro para los habitantes de esa zona del país.

“La acreditación consideró principalmente dos aspectos”, explica Fernando Sánchez, gerente general de Clínica Mayor. Uno se relaciona a factores como la dignidad del paciente, gestión de la calidad, gestión clínica, acceso, oportunidad y continuidad de la atención, recursos humanos, registros, equipamiento, seguridad de las instalaciones y servicios de apoyo. El otro, en tanto, se vincula al incentivo y establecimiento de una “cultura de calidad” en todos los funcionarios. Es por ello que se fomentó un ambiente previo, a través de capacitaciones, supervisiones y trabajo en terreno.

NUEVA FICHA CLÍNICA ELECTRÓNICA EN MEGASALUD

Un avance de gran impacto para los pacientes se implementó en Megasalud: la nueva Ficha Clínica Electrónica, que permitirá de manera más amigable actualizar en línea toda la información de los pacientes en cualquiera de sus centros médicos y dentales, integrando información sobre su evolución, recetas, órdenes de exámenes, derivaciones, licencias médicas y notificaciones GES, entre otros.

“Nuestra ficha queda en una posición líder en el mercado y, si bien es ambulatoria, en un futuro podemos profundizar en una ficha clínica única con otros prestadores de Red Salud”, explica el Director Médico Nacional de Megasalud, Dr. Roberto Tabak.

Por otro lado, tras la modernización de las unidades de Imagenología y el plan de expansión de las salas de toma de muestra de Laboratorio, ahora se suman equipos de resonancia magnética, ecotomografía,

mamografía, scanner, densitometría y Rayos X.

Adicionalmente, todos los servicios de imagenología de la Región Metropolitana y Concepción mejorarán su proceso de distribución e informe de los estudios del área, gracias a la implementación del sistema de RIS-PACS.



Imagen del futuro Edificio Logístico de Clínica Magallanes



Hall Central nueva Clínica Tabancura

DESARROLLO PARA ENTREGAR UN mejor servicio

Como parte del proceso de fortalecimiento de Red Salud a través de sus prestadores, mejoramientos y nueva infraestructura se suman para ampliar el estándar de atención de la red a lo largo de país. Nuevas especialidades y soluciones en salud ambulatorias y de hospitalización renuevan la cara de las filiales a lo largo de Chile.

Entregar prestaciones cercanas y de calidad, situando al paciente en el centro de su quehacer. Ésa es la guía que ha llevado a Red Salud a implementar una serie de mejoras en sus prestadores a lo largo del país.

“Teniendo siempre presente nuestra intención de tener un rol relevante en Chile como la única red de salud privada con presencia en 13 de las 15 regiones del país, la idea de estos cambios es generar aún mayor impacto en la calidad de vida de las familias de Chile, garantizando prestaciones de salud de

calidad a precios justos”, explica Bernardo Morales, Director Médico de Red Salud.

Ejemplo de ello es la próxima inauguración de la nueva torre de Clínica Tabancura en Santiago, que ampliará la oferta ambulatoria y hospitalaria que tiene Red Salud en la zona oriente de la capital. El proyecto considera un total de 34.660 metros cuadrados, que incluyen, entre otras áreas, una nueva unidad de maternidad, con sectores diseñados para un momento tan especial como el nacimiento de un hijo: nuevos pabellones, salas SAIP, unidades de neonatología y sala cuna, y 7 niveles de

estacionamientos subterráneos, entre otros. Por otra parte, Clínica Tabancura materializó la sinergia con el Centro Médico Arauco que, al ser gestionado directamente por la clínica, se convierte en una nueva puerta de entrada ambulatoria para acceder a la clínica.

En La Serena, en Clínica Elqui, Red Salud y los médicos socios de la IV Región aprobaron un aumento de capital por \$3.700 millones destinados a financiar sus nuevos proyectos de crecimiento, entre ellos la compra del Centro Médico de Megasalud –que pasó a formar parte de la clínica como “Centro Médico Clínica Elqui”- y la construcción de un nuevo edificio de hospitalización, el que permitirá aumentar el número de camas y sumar un total de 7 pabellones.

Más al norte, y con el fin de potenciarla como la principal prestadora de salud privada de la Región de Tarapacá, Red Salud se consolidó como accionista mayoritario de Clínica Iquique al comprar el 100% de la participación que tenía la Mutual de Seguridad en la propiedad de la clínica. Por otra parte, y al

igual que en La Serena, Iquique también adquirió el Centro Médico de Megasalud de esa ciudad, que se incorpora a la clínica como “Centro Médico Clínica Iquique”.

Los prestadores en el sur no se quedan atrás. En Punta Arenas, Clínica Magallanes contará pronto con un nuevo y moderno edificio de cuatro pisos, que permitirá apoyar las áreas clínicas y brindar más alternativas a sus usuarios, cuya demanda por atenciones ha crecido en los últimos años. Este proyecto de construcción y modernización comprenderá una superficie de 2.345 m² construidos, en los que se implementarán amplias áreas de apoyo clínico como farmacia, esterilización, laboratorio y banco de sangre; áreas de apoyo general, como un centro de alimentación, informática y tecnología, sumado a diversas zonas administrativas.

Todas estas inversiones y mejoras se están llevando a cabo para entregar atención de calidad y más alternativas de salud a los pacientes de nuestros prestadores a lo largo de Chile, apostando a seguir creciendo como la principal red privada de salud del país.

CRECIMIENTO



La nueva torre de Clínica Tabancura considera un total de 34.660 m².

RECURSOS



3.700 millones fue el aumento de capital aprobado para financiar proyecto de crecimiento de Clínica Elqui.

Becas cormesach

CONTRIBUYEN A RESOLVER NECESIDAD DE ATENCIÓN DE SALUD DEL PAÍS



La Corporación Mejor Salud para Chile, entidad vinculada a Red Salud, otorga anualmente becas para que profesionales médicos financien sus estudios de especialización.

Es sabido que Chile requiere de una formación constante de profesionales médicos para atender a su población, especialmente si se trata de regiones y zonas apartadas. Esta necesidad se convierte en urgencia si se trata de especialistas.

Un reciente estudio de la Universidad San Sebastián grafica la alta demanda que existe al respecto: al observar 38 centros privados y 20 especialidades pudieron concluir que el tiempo de espera para acceder a una atención de este tipo puede llegar incluso a los 22 días. Y en el sector público esta situación es aún más dramática.

En este contexto, la Corporación Mejor Salud para Chile (Cormesach), ligada a Red Salud, otorga anualmente becas para financiar cursos, pos títulos, especializaciones, subespecializaciones, pasantías, seminarios u otras actividades relacionadas con el perfeccionamiento de la profesión.

RECIÉN EGRESADO DE MEDICINA INTERNA

El Dr. Rodrigo Muñoz es uno de los becarios de la Cormesach, que acaba de recibirse de Medicina Interna, tras tres años de especialización en la Universidad de Santiago de Chile, motivado por el enfoque integral que ofrece esta especialidad.

“La Medicina Interna tiene como grandes objetivos la prevención, el diagnóstico y tratamiento de enfermedades que afectan a todo el organismo o algún órgano, pero siempre viendo al paciente en general, relacionando todos los sistemas”, explica.

“Por otra parte, ofrece interesantes posibilidades de subespecialización, como la cardiología, la gastroenterología y la hemato-oncología”, agrega. Es precisamente ésta última en la que le gustaría profundizar más adelante.

Sobre la beca, el Dr. Muñoz señala que contribuye a que los profesionales tengan

“Invito a todos mis colegas que piensan especializarse a que **consideren la opción de contar con el apoyo de Red Salud**”.

Dr. Rodrigo Muñoz,
Médico becario
Cormesach.

una alternativa para especializarse, lo que no es fácil. “Personalmente, el apoyo de la beca de Cormesach de Red Salud me alivió la carga, ya que me permitió dedicar más tiempo a los estudios y trabajar un poco menos para costear mis gastos personales”, explica.

A cambio de este financiamiento, los profesionales se comprometen a realizar un pago asistencial en alguno de los prestadores de Red Salud por el doble del período que se extiende el beneficio. En este proceso, el Dr. Muñoz destaca la flexibilidad del equipo médico y administrativo para buscar opciones que beneficien a ambos, prestador y especialista. En su caso, trabajará en la UCI de Clínica Avansalud y realizará consultas médicas en Megasalud de Alameda y Maipú.

Los otros profesionales que se recibieron gracias a la beca Cormesach este año fueron los doctores Claudia Barassi y Aníbal Vega, quienes se especializaron en Neurología Infantil y Psiquiatría, respectivamente.

WWW.CORMESACH.CL

CONVOCATORIA 2016 - 2017

POSTULACIÓN 2016
1 de agosto al 31 de octubre

POSTULACIÓN 2017
1 enero al 30 de abril

CAPACITACIONES SOBRE LICENCIAS MÉDICAS

apuntan a un cambio cultural

La iniciativa se enmarca en el proyecto de orientación e información sobre el marco normativo, regulatorio y social del uso y emisión de LM. Cursos son dictados por el Dr. Felipe Martínez, director de Megasalud San Bernardo y especialista en medicina laboral.

Con el objetivo de brindar apoyo, orientación e información a sus profesionales médicos sobre el marco normativo y regulatorio, además de las variables sociales y clínicas que se vinculan a la emisión y uso de licencias médicas, en 2014 Red Salud inició un proyecto integral, en el cual la capacitación es uno de los pilares centrales de la iniciativa.

El Dr. Felipe Martínez, especialista en medicina laboral y director de Megasalud San Bernardo, está a cargo de desarrollar un programa dirigido a médicos de los distintos prestadores de la red.

A través de los cursos se buscan resolver interrogantes como: qué factores se deben considerar al momento de emitir una LM, cuál es el procedimiento si se trata de un accidente de trabajo, qué se debe hacer si la contraloría médica pide informes, qué pasa si el paciente rechaza la licencia médica, si se puede o no emitir una licencia a una persona que lleva una semana enferma y sin acudir a su trabajo, entre otras.

“En estas capacitaciones buscamos ponernos en el lugar del médico, siendo conscientes de las dificultades que debe enfrentar al emitir una licencia médica”, dice el doctor Martínez. A menudo, agrega, el ámbito administrativo es desconocido y genera dificultades en la práctica clínica, como tensiones con pacientes, empresas y contralorías médicas.

CAMBIO CULTURAL

La capacitación busca promover un cambio cultural y la posterior adopción de procedimientos y estándares en la práctica médica, porque “los médicos estamos acostumbrados a manejar la incertidumbre clínica, pero nos sentimos más incómodos cuando nos surgen dudas en el terreno legal”, explica el doctor Martínez.

Otro factor importante que se busca con esta iniciativa es generar conciencia sobre la necesidad de educación de los pacientes sobre el sentido que tiene la existencia de

la licencia. Por eso, el programa considera charlas, exposiciones de casos prácticos y participación a través de discusiones y preguntas.

Las impresiones de los médicos no sólo se queda en el terreno de un ejercicio académico. “Todos los comentarios y sugerencias son recogidos y canalizados a través de la Gerencia de Proyectos de Red Salud, para posteriormente ser presentados y trabajados en el Comité Médico”, enfatiza el responsable de la iniciativa.

“Con estas actividades buscamos apoyar a nuestros médicos a crear condiciones y contextos que permitan generar una emisión de licencias médicas acorde con la realidad epidemiológica y social, posicionándonos como un actor comprometido con la gestión médica y el sistema de salud de nuestro país.”

Dr. Felipe Martínez
Director Médico Megasalud San Bernardo
Responsable del programa de capacitación

“Es una buena instancia, donde el médico sopesa lo que significa el otorgamiento de una licencia médica desde el punto de vista social, laboral y también de las consecuencias legales de la incorrecta utilización de este subsidio.”

Dr. Carlos Bizama
Director Médico Megasalud Alameda

LICENCIAS MÉDICAS: NÚMEROS EN AUMENTO

El número de licencias médicas emitidas en 2015 mostró un aumento en comparación al año anterior. Así lo dio a conocer el informe anual que presentan de manera conjunta la Superintendencia de Salud, Fonasa y la Superintendencia de Seguridad Social. Fueron 4.744.857 las

licencias médicas que se generaron, tanto en el sector público como en el privado, reflejando un incremento de 4% en Fonasa y un 7% en el sistema de isapres. Esto significó un gasto de \$990.992 millones, un 8,9% más que el año anterior.

MIDEN ESPERA POR CONSULTAS DE ESPECIALIDADES

7 días es la espera promedio para acceder a un especialista, de acuerdo al Instituto de Políticas Públicas en Salud de la Universidad San Sebastián, que midió este indicador en 38 clínicas a nivel nacional, a partir de las 20 atenciones con mayor demanda. Endocrinología, psiquiatría, reumatología y gastroenterología lideran las demoras, las que –según el estudio– estarían influidas por la mayor participación de usuarios de Fonasa en los centros privados.

AUMENTA CANTIDAD DE EXÁMENES POR CONSULTA

Según datos del Ministerio de Salud, durante 2015, por cada consulta médica efectuada en el sector público se realizaron 3,4 exámenes, cifra superior a la del sector privado, donde por cada consulta los pacientes se practican dos exámenes, pero van al médico el doble de veces que los del sector público. En términos globales, 13 millones de pacientes se hicieron 87 millones de exámenes, un 38% más que en 2009. Según decanos de las facultades de Medicina, esto se debe a un mayor acceso a la tecnología y a los avances que ésta ha traído para la medicina.

CRECEN UTILIDADES DE CLÍNICAS

Durante 2015 las utilidades de las principales clínicas del país crecieron 6,5% respecto al año anterior, alcanzando más de \$55 mil millones. A juicio del gremio que reúne a los prestadores de salud privados, los buenos resultados obedecen a mejoras en la gestión y a la eficiencia en el manejo de los recursos; mientras que para expertos del sector es producto de la alta demanda por atenciones.

CARRERAS DE LA SALUD: ALTA DEMANDA Y BAJA TITULACIÓN

Entre 2007 y 2015 las carreras de la salud han aumentado su matrícula en un 50%, según lo indica un informe elaborado por el ministerio del ramo tomando datos del Mineduc. Pese a este incremento, en algunos programas la deserción es tal, que menos del 60% de los estudiantes se titula; es el caso de Enfermería, Nutrición y Kinesiología, entre otros. Según gremios de la salud, la falta de condiciones adecuadas para estudiar este tipo de carreras influiría en la deserción.



Sistemas RIS y PACS DE CARESTREAM MEJORAN EXPERIENCIA DEL PACIENTE

Empresa multinacional con más de 100 años de trayectoria está implementando, en distintos prestadores de Red Salud, una plataforma que permite una administración centralizada de imágenes e información radiológica, entregando un acceso más rápido y cómodo a exámenes.

Almacenamiento, visualización, distribución y acceso a distintos exámenes de imagenología de manera centralizada, segura y rápida, son parte de las ventajas que genera la implementación de los sistemas de Información Radiológica (RIS) y de Archivo y Comunicación de Imágenes (PACS) de Carestream Health.

La empresa de capitales canadienses y con presencia en más de 150 países es heredera de la división médica de Kodak, sumando así más de un siglo de trayectoria en el mercado de las películas radiológicas, con un portafolio que integra soluciones tecnológicas, servicios profesionales y equipamiento de alta gama destinados a la atención médica y dental.

Esta integralidad de productos y servicios transforma a Carestream en uno de los más importantes proveedores a nivel mundial, con más de 1000 patentes de invención industrial para imágenes médicas, dentales y sistemas de información.

Dentro de su cartera de clientes se encuentran los principales centros de salud y clínicas de la región, explica Katya Podnebesnova, gerente general para Chile de la firma. Y en el país, específicamente, trabajan tanto con el sector público como con el privado.

Con Red Salud existe un acuerdo para implementar RIS y PACS, además de proveer de equipamiento radiológico, a distintos prestadores del grupo. Actualmente son once en Santiago y dos en regiones. Este año se sumarán más centros y clínicas de la capital, mientras que el próximo las clínicas regionales.

CONEXIÓN

La principal ejecutiva Carestream Chile dice que la filosofía de su empresa se fundamenta en tener siempre en el centro a los pacientes. Por ello, a través de estos sistemas que facilitan la administración, visualización y acceso a imágenes médicas “buscamos

estandarizar la atención de excelencia a partir de las distintas necesidades que tienen los pacientes”.

Así, por ejemplo, servicios como el agendamiento y generación de órdenes de exámenes, disponer de estadísticas e historial, contribuyen a mejorar el flujo de trabajo, optimizando los procesos y, en consecuencia, la calidad de la atención que se brinda.

Esta mayor eficiencia implica que los pacientes pueden contar con exámenes e informes de radiología general, resonancia, scanner, mamografías y ecografías, prácticamente, de manera instantánea.

ALGUNAS VENTAJAS

- Desde un Smartphone o computador el paciente podrá acceder a las imágenes e informe de sus exámenes.
- El sistema de dictado de informes radiológicos con tecnología de reconocimiento de voz permite un informe exento de errores de transcripción, permitiendo al radiólogo desarrollar un informe rápido y completo.
- No importa el lugar de origen. El médico tratante puede acceder a los exámenes de su paciente a través de un archivo único y centralizado, integrado a la ficha electrónica de cualquier prestador de la red.

