



ENTREVISTA

Rita Almela, presidenta
de l'AED Catalunya

ACTIVITAT ACES

XI Jornada, Innovació en el sector de la salut

DEBAT

**Com donar resposta a l'escassetat
de professionals sanitaris?**



Estar més per estar millor



A Aramark tenim el compromís social d'estar més presents a la sanitat per a millorar el benestar de les persones.

Amb la nostra proposta, volem tenir cura dels sanitaris, i contribuir a la recuperació dels nostres pacients i al confort dels seus acompanyants.



Estar + sans, amb una nova proposta alimentària.



Estar + a prop, amb un equip professionalitzat en el sector hospitalari.



Estar + al dia, incloent-hi les últimes innovacions del mercat.



Estar + segurs, gràcies als nostres alts estàndards de qualitat.

Per això, el nostre compromís es basa en Estar +

Vols descobrir més detalls sobre els serveis que podem oferir al teu centre sanitari?



comercial@aramark.es
900 55 10 55

estar 
Alimentant la teva salut

aramark 

 **Comertel**
alimentació col·lectiva

Aportant valor

La Fundació IDIS va presentar fa unes setmanes el 13è informe sobre la contribució del sector empresarial a la prestació de serveis de salut en el seu conjunt, és a dir, un informe que explicita quina part del finançament i de la provisió del total de l'activitat sanitària a Espanya i a cada comunitat autònoma es fa a través de l'Estat i quina a través de la iniciativa empresarial.

Com assenyala el seu president, el doctor Juan Abarca, en l'escrit que encapçala el document, l'IDIS és una organització que inclou tots els actors del sistema sanitari, que, amb caràcter integrador, cerca amb determinació les sinèrgies i les complementarietats necessàries entre els agents privats del nostre sistema de salut.

L'informe torna a assenyalar que la contribució del sector empresarial, ja sigui amb o sense ànim de lucre, és absolutament decisiva a l'hora de poder mantenir la sanitat espanyola en conjunt, i la catalana en concret, com un dels serveis més apreciats per la ciutadania.

Però, com ell mateix diu –i des de l'ACES hem comentat sovint i tot-hom ja identifica– la pandèmia, com a desencadenant, però també la ràpi-

da evolució de la tecnologia, l'envelliment poblacional i el fort increment de malalties cròniques, que és justament fruit de la longevitat actual gràcies a unes millors condicions de vida i uns extraordinaris avanços en la cura de les malalties, estan tensant el sistema públic de manera molt evident.

I les solucions que coneixem per millorar qualsevol sistema econòmic complex que es deteriora, com és el cas de la sanitat que anomenem *pública*, sabem que no passen tant per invertir més diners als mateixos circuits i maneres de fer, sinó sobretot per identificar, millorar i canviar la gestió dels recursos disponibles, sempre forçosament limitats, buscant els elements d'ineficiència provocats sempre per la inadaptació als canvis vertiginosos del present.

Però, de manera irritant i absolutament insensata, els enemics de la llibertat i la cooperació social segueixen insistint a culpabilitzar la col·laboració publicoprivada o, encara més, l'existència d'un fort sector d'assegurament i provisió privats dels evidents problemes del nostre sistema nacional de salut.

Aquest retrocés en la concepció d'uns serveis públics moderns, eficients i avançats en el context de l'anomenat

model sanitari català, és especialment decebedor, ja que justament aquest model es distingeix per haver buscat des de l'inici, en la diversitat de proveïdors, una certa competència i descentralització de les decisions que comportessin més adaptació a les necessitats i als canvis, en col·laboració amb estructures de la Generalitat de Catalunya, ajuntaments o consorcis, que han perseguit també la seva eficàcia i modernització justament en cercar orientacions de tipus empresarial en la gestió dels centres.

La convicció que dona forma a l'IDIS i inspira l'acció de l'ACES, des de sempre, és que només aconseguirem l'èxit i el progrés amb la integració i la lluita conjunta contra la malaltia de tots els agents sanitaris del país. Aquesta convicció és més forta i arrelada en la realitat que mai, segons revelen estudis com el que hem comentat, sense oblidar l'amarga però fructífera experiència desenvolupada durant la pandèmia.

La col·laboració amb el sector empresarial no fa més que aportar valor al conjunt del sistema que tant contribueix al benestar i a la salut dels nostres ciutadans.

Dir el contrari només pot néixer de la ignorància o de la mala fe. ■

encontramos el
mejor talento

en perfiles
de salud.

randstad
healthcare.



El repte de l'escassetat de talent



L'escassetat de talent és un fenomen que afecta considerablement no només el mercat laboral, sinó tot el teixit empresarial del nostre país. Ens trobem en una situació paradoxal en què conviuen tres milions d'aturats alhora que 200.000 vacants estan sense cobrir, cosa que redunda, per motius obvis, en la productivitat de les empreses. El sector de la salut no es lliura d'una situació complexa, que, en aquest cas, també pot influir negativament en el benestar de tota la societat.

Segons *l'Informe de tendències de recursos humans*, elaborat per Randstad Research, el centre d'estudis de Randstad, i la CEOE, l'escassetat de talent apareix com el repte principal en matèria de recursos humans per

als empresaris, en concret, per al 53% dels enquestats. El segueix la fidelització de, precisament, aquest talent i crear un clima de treball adequat, tots dos assenyalats pel 42%. Les empreses coincideixen que l'escassetat de talent és un problema greu, fins al punt que empitjora la productivitat i la capacitat de satisfer el client, i com a conseqüència d'això afecta la competitivitat en un escenari tan complex com el que estem travessant.

Per evitar-ho, els empresaris assenyalen la importància d'un bon clima laboral (opció escollida pel 83%), la flexibilitat en horaris i lloc de feina (76%), generar opcions de creixement en carrera (74%), el salari (67%), i reconeixements i visibilitat dels èxits assolits (50%).

D'altra banda, el fenomen de la rotació laboral també pot influir en la productivitat de les empreses. *L'Informe de rotació laboral a Espanya*, elaborat per Randstad Research, destaca que gairebé quatre de cada 10 empreses (un 38,5%) han experimentat increments en els nivells de rotació durant el 2022. En el cas del sector de les activitats sanitàries, la taxa de rotació se situa en el 15,8%, inferior a la mitjana global (17%).

Per mirar de contenir la rotació laboral, l'informe assenyalava l'absència de canvis en les condicions laborals, tant al si de l'empresa com a la competència; el bon clima laboral de la companyia; la manca de factors desestabilitzadors, o la moderació del nivell de risc al sector. ■

EDITORIAL..... 3
Aportant valor

FORMACIÓ..... 11

ACTIVITAT ACES

Assemblea general ordinària..... 18
Acords i convenis..... 18
Participació institucional..... 19
Webinars 19

AMB CRITERI..... 20
Innovació en salut digital al 4YFN

DEBAT

Com donar resposta a l'escassetat de professionals sanitaris?..... 22



GRUPS DE TREBALL 27
Maria Sanz, presidenta del Grup de Treball de Comunicació

XARXA ACES..... 28

RITA ALMELA..... 6
Presidenta de l'AED Catalunya i emprenedora digital



ACTIVITAT ACES..... 12
XI Jornada ACES, *Innovació en el sector de la salut*



EDITA
Associació Catalana
d'Entitats de Salut (ACES)
Muntaner, 262
08021 Barcelona

Tel.: +34 932 091 992
Fax: +34 932 010 992

aces@aces.es
www.aces.es

Dipòsit legal: B-15206-2012

CONSELL EDITORIAL
Lluís Monset
Eduard Bermejo
Sergi Freixes
Joan Nadal
Odalys Peyrón
Albert Punsola
Isidre Rodríguez
Anna Zarzosa

DIRECCIÓ GENERAL
Anna Zarzosa

**REALITZACIÓ I
PRODUCCIÓ EDITORIAL**
Cos 12 comunicació
Rafael Ramos, 32
08338 Premià de Dalt
Tel.: 655 171 944
info@cos12.com
www.cos12.com

DISSENY I MAQUETA
Estudio Freixes Pla
Tel.: 607 984 010
estudiofreixespla.com

FOTOGRAFIA
Jaume Cosials
Albert Chust
Shutterstock
Barcelona Health Hub

REVISIÓ LINGÜÍSTICA
Gemma Garrigosa

PUBLICITAT
Isidre Rodríguez
Tel.: +34 932 091 992
605 905 710
empreses@aces.es



RITA ALMELA

Presidenta de l'AED Catalunya i emprenedora digital

«Tenim el gran repte d'aconseguir que tots els agents del sector de la salut interactuïn més entre ells»

Llicenciada en Economia per la Universitat de Barcelona i Executive MBA per l'IESE Business School, Rita Almela és sòcia Fundadora de 101 Ventures, empresa focalitzada a crear i invertir en companyies tecnològiques de diferents sectors, com ara medi ambient, salut i formació, entre d'altres. També és partner de 5G Ventures i The Data Venture. Des del 2020, és membre del consell d'administració de CaixaBank Payments & Consumer, presidenta de la Comissió d'Innovació, Tecnologia Transformació Digital, i membre de la Comissió de Nomenaments, Retribucions i Sostenibilitat. Igualment, és presidenta del Consell de Catalunya de l'AED (Associació Espanyola de Directius), des del 2021. Des del 2022 és membre de la junta directiva del Cercle d'Economia.

Vostè és sòcia i fundadora de 101 Ventures. Expliqui'ns amb quin propòsit es va crear i en què consisteix l'activitat que fan.

101 Ventures sorgeix de la necessitat de digitalitzar i incorporar tecnologies en diferents sectors. El que fem és crear start-ups de base tecnològica que faciliten o milloren processos, operacions, serveis i productes que impacten positivament a la societat, augmenten l'eficiència de les empreses i generen noves oportunitats de negoci.

Sou una *venture builder*. Quina és la diferència amb una *venture capital*?

Una *venture capital* inverteix en uns equips i en unes solucions que ja existeixen. Una *venture builder* els crea des de zero: busca la idea, l'oportunitat, analitza el model de negoci, treballa en el desenvolupament i la validació de la tecnologia, identifica

l'equip que ha de liderar els projectes. I, un cop els projectes arriben al mercat, encara hi inverteix, fins que arriba el moment en què els deixa que vagin creixent tot sols.

Quines fórmules fan servir?

N'hi ha diverses. Podem trobar una oportunitat molt bona en una recerca que s'estigui fent, per exemple en un centre tecnològic, i aleshores hi donem un impuls empresarial. Una altra possibilitat és que identifiquem una necessitat de mercat que no està coberta i aleshores busquem consolidar un projecte per donar-hi resposta. Però també és possible que un emprenedor ens vingui a veure amb una idea i nosaltres l'ajudem a desenvolupar-la.

El procés pel qual aquestes recerques o idees arriben al mercat no deu ser gens senzill.

No ho és. Cal fer un acompanya-

ment que comporta incorporar talent, desenvolupar i validar tecnologies, treballar en la part de negoci i inversió i, no menys important, unir diferents agents perquè tot plegat arribi a bon port. I sovint s'aconsegueix, com és el cas de Frontway Imagine, que és una de les empreses cofundades per nosaltres. Aquesta companyia va sorgir del món de la recerca, concretament de tres investigadors, dos de l'Imperial College de Londres i un del Barcelona Supercomputing Center. Frontway Imagine està desenvolupant un *software* mèdic per al diagnòstic precoç de càncer de mama basat en dades obtingudes per ultrasò 3D. Aquest *software* genera imatges 3D de la mama d'alta qualitat i alta resolució. Aquesta solució permet diagnòstics més precisos i segurs que les metodologies de cribratge actuals. La tecnologia d'adquisició de dades en què es basa (ultrasons) és no invasiva, fàcil d'implementar i de baix cost. El valor afegit, a banda del diagnòstic eficaç del càncer de mama, és aconseguir una reducció significativa de l'índex de mortalitat.

En quins sector han treballat fins ara?

Hem creat companyies en àmbits com ara salut, medi ambient, agroalimentari, formació, 5G i comunicació, anàlisi de dades, intel·ligència artificial i web3, entre d'altres.

Es referia fa un moment al talent. Quin paper té en la seva activitat el factor humà?

D'entrada, és imperatiu que la tecnologia sigui d'alt valor, però cal talent per poder tirar el projecte endavant. Igualment, és molt important que els emprenedors siguin també propietaris de la companyia. Així serà més fàcil aconseguir un bon lideratge que permeti el creixement de la companyia amb èxit. Tot i que també pot passar que hi ha hagut una tecnologia molt avançada, però que el mercat, per les raons que sigui, no estigui preparat per rebre-la.

Com es contraresta aquest problema?

Treballar el projecte des de zero ens permet analitzar a fons tots els factors i identificar amb més precisió la necessitat del mercat. Cal treballar en la viabilitat d'un producte o servei amb relació a les prestacions, al preu i al valor que aporta. El *venture builder* acumula experiència en la creació d'empreses, fet que l'ajuda a minimitzar els riscos.

La seva matèria primera és el coneixement.

Així és. Ens nodrim de l'experiència, d'experts de cada sector, de bons tecnòlegs, de persones amb idees per dissenyar un model de negoci. Perfil molt diferenciats que tenen en comú el coneixement.

Quin és el pròxim horitzó de la digitalització?

Som en un moment en què ja no n'hi ha prou que les empreses siguin només digitals: han d'incorporar tecnologies avançades. Estem parlant d'intel·ligència artificial, de la IoT, d'anàlisi de dades clau, de 5G. I això en tots els sectors. Per exemple, 5G Ventures és un clar exemple d'impuls de projectes que permeten incorporar connectivitat avançada i tecnologies 5G en les diferents indústries.

«La intel·ligència artificial serà un canvi revolucionari tan important com va ser l'arribada a Internet. Fa molt de temps que es fa servir però fins ara només n'hem vist la punta de l'iceberg»

Què pot aportar la robòtica al sector sanitari?

Un àmbit molt conegut per a tothom és el de la cirurgia, però n'hi ha d'altres. Ara mateix estic liderant, juntament amb *partners* coneixedors de la tecnologia i del sector sanitari en aquest cas, un projecte de robots per a assistència al personal sanitari, als pacients i als acompanyants. Aquests robots, entre altres funcions, poden transportar diversos elements des del magatzem fins al quiròfan o a altres dependències; ajuden el personal en diverses tasques, com ara la distribució d'aliments i la recollida de materials; poden agilitar el processament de l'historial clínic i el triatge de pacients per a serveis d'urgència o consultes, i poden informar i guiar els visitants. Es mouen autònomament sense problemes en un entorn complex i s'hi pot interactuar amb la veu. Són compatibles i s'integren amb les eines actuals dels hospitals. En resum, poden resoldre moltes necessitats dels hospitals i són molt senzills d'utilitzar. Crec que això, en un moment de sobrecàrrega de feina dels professionals, té molt de valor. Els robots ja estan operatius a escala global; el repte és portar-los al nostre mercat.

Creu que l'àmbit sanitari tendeix a mostrar resistència al canvi o, per contra, pot ser un bon *early adopter*?

La meva sensació és que espera solucions tecnològiques per millorar, tant en la gestió de les instal·lacions com en els serveis que ofereix als pacients. I en moltes circumstàncies és un àmbit que actua com a impulsor del canvi. Sense anar més lluny, els

robots de què parlava van irrompre amb força a molts països asiàtics i als Estats Units durant la pandèmia.

La intel·ligència artificial portarà un canvi tan disruptiu com se'ns anuncia?

Serà un canvi revolucionari tan important com va ser en el seu moment l'arribada d'Internet. Permetrà ser molt més eficient i solucionar reptes que, avui dia, o es triga molt de temps a resoldre o directament no es resolen. La intel·ligència artificial ja fa molt de temps que es fa servir, però fins ara només n'hem vist la punta de l'iceberg. Crec que en els pròxims anys el seu desenvolupament serà molt, molt potent. La irrupció del ChatGPT ha provocat un auge en l'interès general: ara tothom en vol saber més.

Com es veu el metavers des de la perspectiva d'un *venture builder*?

Té un potencial enorme, però, com tota tecnologia, cal un temps per provar-la, aprendre'n i entendre les oportunitats que ofereix. Els universos virtuals són adequats per al lleure i també per a l'aprenentatge o per a la interacció de les persones a distància, i de ben segur que acabaran tenint un paper en l'àmbit de la salut. És un potencial que encara està per explorar.

Hi ha el perill que l'interès inversor en un projecte determinat en pugui fer passar a segon pla l'impacte social?

Cada vegada més qualsevol vehicle d'inversió i qualsevol emprenedor que crea una nova societat ja estan buscant una finalitat d'impacte po-



sitiu per a la societat. El talent vol contribuir a una societat millor i si, a més, això li aporta una rendibilitat, doncs perfecte.

Fem aquesta entrevista al Pier07, que forma part de Tech Barcelona. Pot explicar què és, tot plegat?

Tech Barcelona és una associació privada sense ànim de lucre que impulsa l'ecosistema digital, tecnològic i emprenedor. El Pier 01 es va crear al 2016 per englobar diversos agents de l'ecosistema emprenedor. Al Tech Barcelona - Pier 01 és on 101 Ventures va iniciar l'activitat.

El Pier 07 vol ser el *hub* de referència de Tech Barcelona per a la innovació en el sector salut i ciències de la vida, que es va inaugurar el mes de febrer d'aquest any. Tech Barcelona fomenta la innovació impulsant la col·laboració entre start-ups, empreses consolidades en el sector i altres tipus d'institucions, centres educatius

i centres tecnològics. Vol activar la transferència tecnològica i aproximar la investigació a la creació de productes i serveis que arribin al mercat.

Què els diria a les empreses de la sanitat privada catalana en relació a aquest *hub*?

Jo les convidaria a ser-hi. Tech Barcelona té molts anys d'experiència en altres sectors i ha dut a terme col·laboracions molt importants, per exemple, en l'àmbit financer, com ara Payments Innovation Hub amb CaixaBank, Global Payments, VISA, Samsung i Arbal, que han permès treballar conjuntament en la innovació en els mètodes de pagament. És evident que en salut tenim agents molt importants, i el gran repte és que interactuïn més entre ells: hem d'estructurar un marc perquè treballin conjuntament.

La nostra capital té realment un lloc tan rellevant com es diu en l'àmbit que estem comentant?

Barcelona és un *hub* digital innovador molt potent a escala europea i mundial, especialment en el sector de la salut. Tenim els actius, tenim els centres d'investigació, tenim el talent, tenim grans empreses i, cada vegada més, la inversió, tant local com internacional. L'avantatge del sector de la salut és que hi ha inversors internacionals que estan donant oportunitats per créixer. L'ecosistema de salut representa el 9% o el 10% del PIB de Barcelona. Un 95% de les start-ups del sector de la salut reben inversió estrangera. Això vol dir que, des de fora, veuen que tenim els requisits per ser un *hub* de referència.

Vostè presideix el Consell Català de l'Associació Espanyola de Directius (AED). Quin és el propòsit de l'associació?

Proporcionar eines i recursos als directius per ajudar-los a liderar i a aconseguir el màxim potencial per a les seves empreses i per crear un impacte positiu a la societat. Actualment, l'AED compta amb 2.500 socis a Espanya, dels quals 1.000 són a Catalunya. Un dels temes que ens ocupen és precisament les relacions entre els entorns laborals saludables i l'impacte que tenen en la cultura empresarial i en el rendiment dels equips. Ho abordem a través de formació, de taules de treball, de trobades de grups, de visites a empreses, i d'informes i entrevistes. Crec que estaria molt bé que més directius del sector sanitari poguessin aprofitar-se d'aquest valor per a ells i les seves empreses.

Ha tingut ocasió de treballar als Estats Units. Diria que allà hi ha més facilitats per a les empreses que a Europa?

En el cas de les start-ups, sí que hi veig una diferència. Ens porten molts anys d'avantatge en la creació i suport a start-ups, i en la consolidació d'un ecosistema emprenedor que permet també la col·laboració amb les grans empreses i accedir a més recursos:

ENTREVISTA

financers, d'equipaments i de coneixement. A escala administrativa, Europa és més estricta, i això fa que moltes start-ups ho tinguin una mica més complicat per llançar o oferir noves solucions. Tot és molt lent i hi ha moltes traves que cal anar superant a poc a poc. Hi ha molts exemples de serveis, solucions i plataformes que han evolucionat molt més ràpid als Estats Units.

Cal témer el desembarcament de les *big tech* en el sector de la salut?

Cada vegada estem veient més com grans empreses tecnològiques estan entrant en aquest terreny, aquí a Barcelona, a través de filials o *hubs* de recerca. Hi ha algunes d'aquestes empreses que han portat centenars de treballadors en aquests centres. Crec que ens ho hem de mirar des d'un punt de vista de potencial cooperatiu i no tant de competència. Jo invitaria les empreses locals del sector a col·laborar amb aquestes grans tecnològiques perquè les solucions que es poden arribar a assolir poden tenir molt més impacte treballant amb elles que no pas sense elles. Hi pot haver alguna amenaça quant a negoci? Potser en algun cas sí però, per a mi, el futur que es pot crear conjuntament té molt més valor. ■



«Barcelona és un *hub* digital innovador molt potent a escala europea i mundial, especialment en el sector de la salut. Tenim els actius, els centres tecnològics, el talent i, cada vegada més, la inversió, local i internacional»

PER SABER-NE MÉS

Rewoods Dynamics:	www.redwoodsdynamics.com
Frontwave Imaging:	https://www.frontwave.io
Tech Barcelona - Pier 07:	https://techbarcelona.com/pier07/
AED:	https://asociaciondedirectivos.org
101Ventures:	https://www.101ventures.io

Medtronic

Engineering the extraordinary

Inspirando lo extraordinario

Innovamos cada día en soluciones y tecnología sanitaria para mejorar la salud de los pacientes en todo el mundo.



Seguiu avançant, seguiu formant-vos!

CURSOS SUBVENCIONATS 100%

- 29 DE MAIG
EINES DE COACHING NIVELL 2 (30 h)
- 15 DE JUNY
INFERMERIA I FARMACOLOGIA AVANÇADA (30 h)
- 15 DE JUNY
TÈCNiques DE MANEIG EN LA COMUNICACIÓ VERBAL DAVANT UNA SITUACIÓ POTENCIALMENT VIOLENTA (20 h)
- 19 DE SETEMBRE
CONTROL DE TEMPS I PRODUCTIVITAT (30 h)
- 6 DE SETEMBRE
COMPETÈNCIES AVANÇADES D'AUXILIARS D'INFERMERIA (40 h)
- 28 DE SETEMBRE
ECG (16 h)
- 2 D'OCTUBRE
HABILITATS DE COMUNICACIÓ (30 h)
- 17 DE NOVENBRE
EINES PER DIRIGIR LA TEVA VIDA (30 h)
- 2 DE NOVENBRE
ATENCIÓ INFERMERA AL PACIENT POLITRAUMÀTIC (20 h)
- 6 DE NOVENBRE
INTEL·LIGÈNCIA EMOCIONAL (30 h)
- 9 DE NOVENBRE
MINDFULNESS (30 h)

PROPRERS CURSOS

- INFECCIONS NOSOCOMIALS
- CURES AUXILIARS D'INFERMERIA EN GERIATRIA

NOVA FORMACIÓ D'EXPERIÈNCIA DEL PACIENT



Vols millorar l'experiència dels teus pacients i augmentar-ne la satisfacció? T'agradaria oferir una atenció més personalitzada i de qualitat al teu centre? Llavors aquest curs és per a tu!

Des del Grup de Treball d'Experiència de Pacient, amb la col·laboració d'Athenea Solutions, consultoria 100% especialitzada en sanitat, llancem un nou curs de formació.

Us oferim els coneixements i les eines necessàries per entendre les necessitats i expectatives dels vostres pacients i crear una experiència positiva en cada interacció. Apreneu els conceptes bàsics de l'experiència del pacient i com aplicar-los al vostre centre per millorar la qualitat dels serveis i fidelitzar els pacients.

Els docents us guiaran en un procés d'aprenentatge pràctic i dinàmic, basat en la reflexió i l'anàlisi de casos reals. Amb una metodologia participativa, podreu compartir experiències i coneixements amb altres professionals del sector i enriquir la vostra visió sobre l'experiència del pacient.

Aquest curs està dirigit a tot el personal d'hospitals i centres privats interessat a millorar l'experiència dels pacients, des de directius i gerents fins a metges, infermeres i personal



d'atenció al client. No és necessari tenir coneixements previs en la matèria, ja que el curs s'adapta a tots els nivells i perfils professionals.

No perdeu l'oportunitat de diferenciar-vos al mercat i oferir una atenció de qualitat als vostres pacients. Inscriviu-vos ara al Curs d'experiència del pacient i comenceu a transformar l'experiència dels vostres pacients!

Més informació: www.aces.es/formacio | formacio@aces.es | Tel.: 932 091 992





Les claus de la innovació

La XI Jornada ACES, *Innovació en el sector de la salut*, va aplegar el 16 de març, a la Clínica Planas de Barcelona, un total de 110 assistents i 50 ponents experts en medicina procedents d'empreses capdavanteres relacionades amb la ciència i la tecnologia aplicades al sector salut.

Amb aquesta jornada, conduïda pel director d'eHealth de l'ACES, Frederic Llordachs, es va voler visibilitzar quins són els aspectes clau a l'hora de posar en marxa processos innovadors, com també quins són els àmbits més interessants per explorar nous camins en el sector de la salut en l'àmbit privat. L'obertura va anar a càrrec del president, Lluís Monset, que va agrair als patrocinadors el seu suport i va definir la «bona innovació» com «aquella que s'adapta al que volen les persones».

Durant la sessió, que la directora ge-



INNOVACIÓ PER A DUMMIES

La jornada va començar amb la conferència *Innnovació per a dummies*, a càrrec del professor i vicedegà de programes d'ESADE Luis Vives, que va definir el concepte d'innovació (novetat que aporta valor), va exposar les dificultats principals que es plantegen a l'hora d'innovar i va donar algunes recomanacions per posar en marxa processos d'innovació amb èxit.

Entre aquestes en van destacar tres. La primera consisteix a «veure el món amb una nova perspectiva, és a dir, amb uns ulls diferents de la resta de la gent». Això permet avançar-se a les necessitats abans que es manifestin de manera majoritària. La segona recomanació és entendre «que les regles no són inamovibles», i la tercera és pensar que «la innovació en un model de negoci té la capacitat d'aportar creixement».



neral Anna Zarzosa va qualificar de «masterclass de la innovació», es va posar en relleu el paper que està fent en aquest moment la sanitat privada en la dinàmica innovadora del país. Molts ponents van coincidir a assenyalar que Barcelona i Catalunya s'han convertit en un important *hub* de recerca biomèdica, amb una elevada concentració d'empreses, tot i que van observar que falta encara assolir un sistema que transfereixi millor el coneixement cap al mercat i la societat.

EXPERIMENTAR I CREAR VALOR

Va ser una jornada intensa en l'in-

tercanvi d'idees. Gràcies al plantejament de les vuit taules temàtiques, orientat a estimular un diàleg a fons, es van poder treure algunes conclusions i consells de gran utilitat per a totes les parts implicades en l'esquema innovador del sector de la salut.

En primer lloc, es va posar en qüestió l'ús mateix del terme *innovació*. En aquest sentit, es va recomanar no abusar-ne aplicant-lo a qualsevol activitat de recerca de novetat, per no erosionar-ne el veritable sentit, i substituir-lo, en la mesura que sigui possi-

ble, pel d'*experimentació*. Igualment, es va matisar la idea, força estesa, que la innovació es materialitza sempre en tecnologia i dispositius. La realitat és que també hi ha un ampli marge de millora en el camp dels processos i de l'organització.

Innovar, o experimentar, és també una cultura. Des d'aquest enfocament, cal estendre aquesta *cultura de la innovació* a les organitzacions des del lideratge per aconseguir que els equips es comprometin amb aquest objectiu. Per altra banda, impulsar aquesta visió a l'empresa implica



necessàriament col·locar els interessos del pacient/client al centre.

En un context on les dades apareixen sovint com el gran factor de transformació, els experts van recordar que la simple recopilació de dades no soluciona res per si mateixa: per fer que les dades siguin rellevants i obrir el camí a aplicar millores cal afegir-hi capes de valor. Aquesta és precisament la definició d'innovació: novetat que crea nou valor.

La majoria dels assistents també van convenir que els processos innovadors demanen «passió, esforç i transparència», sense perdre mai de vista que el valor que es generi en cada procés ha de ser econòmicament rendible a mitjà i llarg termini.

L'ABC de l'R+D+i

La primera taula va servir per iden-

tificar els elements fonamentals que alimenten el sistema d'R+D+i, com el talent o la necessitat d'integrar els esforços que es fan per part dels diferents agents del sistema per assolir més bons resultats a escala col·lectiva.

Es va reconèixer Barcelona com un *hub* científic important que està captant inversions internacionals i adquirint maduresa i massa crítica en recerca biomèdica. També es va apuntar que el temps de transferència de coneixement i tecnologia de les start-ups en sanitat sol ser llarg i es va destacar la importància de la col·laboració públicoprivada.

CAPTACIÓ I ATENCIÓ AL CLIENT INNOVADOR

La segona taula va ser un recull de casos d'èxit de diferents companyies que, a través de diversos models de negoci, han aconseguit posar

el client al centre i aportar-li valor. En aquest sentit es va parlar de la necessitat de posar *software* al servei del *patient journey*, així com d'escoltar atentament el pacient per saber si s'està innovant bé o malament. Així mateix, es va fer èmfasi en les enormes possibilitats que ofereix la tecnologia per fidelitzar els clients.

SALUT MENTAL AL SEGLE XXI

La tercera es va focalitzar en el preocupant tema de la salut mental. Tots els indicadors apunten que, especialment després de la pandèmia, les afectacions en aquest àmbit s'han incrementat de manera notable. En aquesta taula es va posar en relleu com la tecnologia capdavantera (IA o realitat virtual) és capaç de crear eines de suport per als professionals de la psiquiatria i la psicologia tant en la prevenció i el diagnòstic com en el seguiment de teràpies. Les



eines digitals cobreixen un ampli espectre, que va des de les demències fins a les pulsions de suïcidi.

EL BLOC OPERATORI I LA CIRURGIA DEL FUTUR

A la quarta taula es va fer un repàs de l'abans i el després que ha significat la introducció de la robòtica als quiròfans i de la importància de l'anàlisi de dades en tot el procés perioperatori. Es van posar damunt la taula dos reptes per aprofundir en aquest camí, que són la interoperabilitat de les dades i la millora de la connectivitat.

També es va subratllar que la robotització de les intervencions hauria d'atraure més enginyers al món sanitari. Aquesta tendència és irreversible, malgrat els elevats costos econòmics, i ha de portar més ordre i eficiència en els processos.

EL TERCER SECTOR I LA TECNOLOGIA

El tema de la cinquena taula va ser la gran oportunitat que presenta la digitalització per al tercer sector, especialment en la telemedicina, una disciplina àmplia que encara ha d'oferir moltes novetats en els pròxims anys i que, per qüestions de canvi generacional, cada vegada serà més ben acceptada per la gent gran.

En un context d'envelliment de la població esdevé necessari anar cap a una integració de les dades socio-sanitàries per fer més eficient l'atenció a les persones a llarg termini. En aquest sentit, es va denunciar la falta de voluntat per anar cap a un sistema únic i integrat. Alguns exemples, com el del País Basc i Navarra, demostren que, si n'hi ha, és possible avançar cap a aquest objectiu.

MÉS ENLLÀ DE LA REGULACIÓ

A la sisena taula es van posar en contrast les oportunitats que presenta la tecnologia i els límits de la regulació. Els experts van convenir que l'evolució tecnològica obre el camí d'una medicina cada vegada més especialitzada sempre que se sàpiga capturar i tractar adequadament les dades. Passar de la dada despullada al seu ús precís en un procés de millora és el que s'ha descrit com a accionabilitat de la dada.

BIOTECNOLOGIA DES DE LA SANITAT PRIVADA

La setena taula va explorar el món de la biotecnologia i les oportunitats de negoci que genera, si més no potencialment, ja que es tracta encara d'un àmbit que es troba en els inicis del seu desenvolupament. Aquí es va parlar del paper dels incentius i de les diferències entre el sistema de salut públic i el privat en aquest camp.

ACTIVITAT ACES



Catalunya és un dels grans pols de recerca biomèdica a escala mundial, però tant aquí com a la resta d'Europa hi ha una excessiva aversió al risc en l'àmbit científic, si es compara amb els Estats Units, i això influeix a l'hora de poder anar més lluny en els objectius i traduir la recerca en productes. Tanmateix, es va comentar que l'estructura de funcionament de la sanitat privada possibilita una implementació de proves pilot més ràpida.

COM TREURE AL MERCAT UN PRODUCTE SANITARI?

Finalment, la vuitena i última taula, de manera similar a la segona, va recollir també alguns models de negoci que han aconseguit fer forat en el mercat amb productes i serveis sanitaris. Els assistents van poder explicar obertament les dificultats amb què es van trobar, així com els elements que van ser determinants per superar-les.

Es va destacar que, per a qualsevol producte que es vulgui posar al mercat, cal definir una estratègia regulatòria des del primer moment tenint en compte el compliment amb un esquema de normes molt exigent. També es va posar l'accent en la importància de la transparència en el desenvolupament de productes perquè és un factor determinant per atraure la inversió. ■



 VIDsigner

Always be yourself

Les persones són el primer

VIDsigner és la solució de signatura electrònica que s'integra amb el seu programa de gestió i que permet enviar de manera segura els documents que requereixen la signatura de pacients i facultatius, com els formularis d'admissió o els consentiments informats.

VIDsigner, desenvolupat per Validated ID, és el servei de signatura electrònica amb més integracions en el sector salut.

www.validatedid.com



PER SABER-NE MÉS



PATROCINADOR PRINCIPAL



PATROCINADORS DE LA JORNADA



 **doctomatic** consolida el seu compromís per l'expansió del control a distància de pacients, amb **més de 5.000 pacients** a Europa i Llatinoamèrica

El futur de la Medicina Preventiva, avui

✉ info@doctomatic.com ☎ +34 932 71 23 52



Assemblea general ordinària



El 18 d'abril es va celebrar l'assemblea general ordinària amb una participació del 58,23%. En primer lloc, el president de l'ACES, Lluís Monset, va fer un breu resum dels fets més rellevants en el sector, i va fer èmfasi en les dificultats davant l'escenari de manca de professionals mèdics i sanitaris.

També va parlar de la gestió de la junta directiva durant l'any 2022, de la qual es van ratificar els cessaments i les noves incorporacions. Per concloure, el president va felicitar la direcció de l'ACES i a totes les seves persones treballadores, així com els grups de treball.

Per la seva banda, la directora general, Anna Zarzosa, va presentar els comptes de l'exercici anterior, prèviament auditats, que van ser aprovats per unanimitat dels assistents i, a continuació, el pressupost per a l'any 2023, que també va ser aprovat per unanimitat.

El director de l'àrea de socis, Eduard Bermejo, va exposar una comparativa de com s'estan resolent les autoritzacions administratives de les comunitats autònomes més rellevants. El secretari de la junta va fer esment de les possibles mesures que caldrà prendre en aquest sentit.

En el decurs de l'assemblea també es va presentar l'estat en què es troba la negociació del conveni laboral de la sanitat privada i els acords assolits al conveni de sanitat concertada. Per acabar, es van aprovar les altes dels nous socis des de l'última assemblea general. ■

CONVENIS

L'ACES ha renovat els convenis de col·laboració amb:

IGUALIA



El 23 de febrer es va renovar el conveni de col·laboració amb Igualia, empresa especialitzada en plans d'igualtat, prevenció i actuació en casos d'assetjament sexual i laboral.

GESESA



L'1 de març es va renovar el conveni de col·laboració amb GESESA, empresa especialista en neteja i desinfeccions en l'àmbit sanitari.

MUTUALMÈDICA



El 13 de març es va renovar el conveni de col·laboració amb MutualMèdica, la mutualitat dels metges, una entitat sense ànim de lucre que reinverteix tots els seus beneficis en aquest col·lectiu professional.

VALIDATED



El 30 de març es va renovar el conveni de col·laboració amb Validated, empresa proveïdora de firma electrònica i identitat digital.

Aceleramos la transformación de tu organización

Gestión efectiva de Consultas, Quirófanos, Urgencias, Hospitalización, Admisiones, Facturación



93 500 12 85
info@pdcaoperations.com
www.pdcaoperations.com



Participació institucional



La directora, Anna Zarzosa, es va reunir el 9 de març amb l'Honorable conseller de Drets Socials, Carles Campuzano, i representants de les associacions ACAD (Associació de Centres d'Atenció a la Dependència de Catalunya) i UPIMIR (Unió de Petites i Mitjanes Residències). Durant la sessió, es van tractar, entre altres temes, la problemàtica dels sobre costos experimentats durant els darrers dos anys en un context d'inflació; l'obsolescència de la Llei de serveis socials per la qual es regeix el sector; el procés d'acreditació i les inspeccions dels centres; i el seguiment de la creació de l'Agència Integrada Social i Sanitària.

2 de març

Una representació de l'ACES va assistir a la *Jornada d'atenció intermèdia. Transformació de l'àmbit sociosanitari cap a l'atenció intermèdia*, organitzada pel Departament de Salut a l'auditori AXA de Barcelona. S'hi van presentar exemples d'aplicació del canvi de paradigma en l'atenció sanitària, aprofundint en quins seran els reptes de present i futur per treballar en aquest àmbit.

22 de març

Es va fer l'Assemblea del Cercle de Salut en què es va acceptar la candidatura de l'ACES com a membre de la junta directiva d'aquesta associació. Hi va assistir en representació de la patronal el director de l'àrea laboral, Joan Deu. El Cercle de Salut va ser fundat l'any 2017, per fomentar el debat i reflexió sobre les polítiques de salut i l'àmbit social de Catalunya.

30 de març

La I *Jornada Pime i salut: burnout de l'empresari i l'empresària*, organitzada per la Fundació PIMEC, va posar en relleu un problema de salut creixent que afecta el

50% dels empresaris/es, i que té fortes conseqüències socials i econòmiques. En representació de l'ACES hi van assistir el vicepresident 1r, Lluís Viguera, i el director de l'Àrea Laboral, Joan Deu. En el decurs de l'acte es va fer una taula rodona amb el títol *Què és el burnout? La pandèmia del segle XXI* que va comptar amb la presència de Marina Romero, doctora i professora titular de la Facultat de Psicologia de la Universitat de Barcelona; Francesc Martí, cap de servei de PRL per a pimes i autònoms de MC Mutual, i Joan Piñol, director de la Fundació Salut y Persona.

19 d'abril

La directora, Anna Zarzosa, va assistir a la presentació del llibre *La sanitat en la cruïlla post-COVID*, escrit pels economistes Ricard Meneu, Vicente Ortún i Rosa Urbanos, organitzat pel Cercle de Salut. L'acte va tenir lloc al Paraninfo de la Facultat de Medicina de la Universitat de Barcelona. Va ser presidit pel degà de la Facultat de Medicina de la UB, Antoni Trilla, i conduït per la periodista Milagros Pérez Oliva. També va comptar amb la participació dels autors Vicente Ortún i Ricard Meneu.

WEBINARS

L'OPTIMITZACIÓ SALARIAL EN ENTORNS D'INFLACIÓ

El webinar va comptar com a ponents amb **Marta Sánchez**, directora de l'Àrea d'Employee Benefits i Retribució Flexible de Confide, i **David Garcilopez**, responsable de Previsió Social de Confide. Durant la sessió es va abordar el tema de la substitució salarial per productes i serveis que permetin optimitzar fiscalment la retribució de les persones treballadores.

CIBERSEGURETAT EN ENTORNS SANITARIS

Aquesta sessió va estar destinada a conscienciar dels riscos en matèria de ciberseguretat en l'àmbit sanitari, un tema de gran actualitat després del recent atac a un hospital de Barcelona. El webinar va anar a càrrec de **David Peña García**, director corporatiu de SIRT.

COM DESENVOLUPAR UN PROJECTE D'EXPERIÈNCIA DEL PACIENT

Durant aquesta sessió es van introduir els aspectes conceptuals de l'experiència del pacient, la metodologia del *Design Thinking*, i les eines per al desenvolupament de projectes. A més, es van comentar alguns exemples de projectes d'èxit. La ponent va ser **Andrea Santamaria Guasch**, consultora d'Estratègia i Qualitat i referent dels projectes d'Experiència del Pacient a Athenea Solutions.

OPORTUNITATS DE DIGITALITZACIÓ EN SALUT I PRINCIPALS RECURSOS I PROGRAMES D'AJUTS DISPONIBLES PER FACILITAR LA TRANSFORMACIÓ

Aquest webinar va servir per presentar l'oficina Acelera Pyme Eurecat com a punt de referència per a la transformació digital. Hi van assistir: **Mònica Aguilar**, sòcia directora d'AVS Consulting, **Albert Martínez Castellarnau**, consultor de Transformació Digital d'Eurecat; **Felip Miralles**, director de Tecnologia i Transferència d'Eurecat, i **Daniel Casado**, consultor en Innovació d'Eurecat.

Innovació en salut digital al 4YFN



LUIS BADRINAS

CEO de Barcelona Health Hub

No podia faltar: la darrera edició del 4YFN al Mobile World Congress va ser un gran aparador de moltes noves tecnologies, idees i innovacions. Una de les àrees que va destacar realment va ser l'Àrea de Salut Digital, un racó evident dins del pavelló del 4YFN.

En aquesta Àrea de Salut Digital es podien descobrir moltes de les solucions digitals per als reptes actuals del sector sanitari. Barcelona Health Hub és la principal força que hi ha darrere d'això: lidera la transformació digital a l'assistència sanitària i connecta més de 400 empreses que treballen en salut.

Barcelona Health Hub, també coneguda com a BHH, és una associació sense ànim de lucre que té com a objectiu avançar en la innovació de la salut digital i la seva transferència al sector sanitari. Fomenta la interacció entre start-ups, institucions sanitàries públiques i privades, universitats, grans corporacions i inversors per accelerar-ne la transformació digital. BHH va néixer el 2018, però ja és reconegut com a centre de referència internacional en salut digital, pol d'atracció d'innovació i talent.

Barcelona Health Hub va portar més de 60 d'aquests membres al 4YFN per ajudar a impulsar la innovació a la sanitat. El seu espaiós i cridaner estand va estar ple de visitants, premsa, demostracions i activitats. L'estand va ser el lloc ideal perquè innovadors i parts interessades trobessin sinergies, exploressin oportunitats i descobrissin noves solucions.

Una d'aquestes noves solucions és Emocional. Liderada pel seu fundador i CEO, Pedro José Espinosa, aquesta start-up espanyola utilitza tecnologia *deep tech* per fer un seguiment

de la salut emocional dels empleats. A més, facilita eines de presa de decisions per evitar riscos relacionats amb malalties mentals. Es tracta d'un programari per monitoritzar el benestar emocional dels empleats i identificar de manera proactiva possibles problemes com ara el *burnout*, l'absentisme i l'alta rotació de personal. Aquesta solució pretén prevenir aquests riscos i garantir un entorn laboral saludable.

En aprofitar la revolucionària tecnologia *deep tech*, el programari d'Emocional representa un enfocament innovador de la salut mental i el benestar dels empleats. A més, ofereix als empresaris informació sense precedents sobre l'estat emocional dels empleats i permet prendre mesures proactives per prevenir l'esgotament i altres riscos relacionats.

Una altra de les empreses destacades és Robopedics, dirigida pel seu conseller delegat, Iván Martínez. Robopedics s'esforça per permetre que milions de persones de tot el món que han quedat discapacitades per un ictus recuperin la capacitat d'aixecar-se i de caminar. Per això proporcionen la tecnologia i l'entorn necessaris.

Una de les innovacions revolucionàries de Robopedics és AWAKE, la primera solució ortopèdica robòtica del món per a ús personal. A diferència dels exoesquelets, AWAKE permet als hemiplègics que han patit un ictus aixecar-se de la cadira de rodes i caminar de manera independent, sense necessitat de supervisió mèdica. Aquesta solució innovadora permet als pacients caminar diàriament i recuperar la independència.

Una altra solució innovadora és Dana, una solució de salut digital dissenyada per a dones en transició a



la maternitat, fundada per Verónica Montesinos i Sven Mulfinger. L'aplicació Dana, que es pot descarregar a qualsevol botiga d'aplicacions, pretén millorar la salut mental i el benestar general de les dones durant l'embaràs i la maternitat primerenca. És un programari terapèutic digital certificat per a intervencions mèdiques que millora la detecció precoç, el diagnòstic i el seguiment dels trastorns mentals durant la maternitat.

És molt innovador perquè utilitza programari terapèutic digital, una nova tecnologia que està guanyant

reconeixement com a opció de tractament eficaç i accessible per als trastorns de salut mental. A més, el fet que Dana se centri a millorar la detecció precoç, el diagnòstic i el seguiment dels trastorns mentals durant la maternitat representa un enfocament innovador per abordar una necessitat crítica a l'atenció sanitària de la dona.

Finalment, però no per això menys important, val la pena esmentar Mediktor. És l'assistent mèdic basat en IA més precís per al triatge i el prediagnòstic. Utilitza la intel·ligència artificial per guiar els pacients cap al ni-

vell adequat d'atenció, proporcionant tant a pacients com a professionals el suport adequat per a la presa de decisions sanitàries.

Mediktor aprofita el poder de la IA per oferir als pacients un assessorament mèdic personalitzat i precís, fent que l'assistència sanitària sigui més accessible i eficient que mai. També està revolucionant el sector sanitari en permetre als professionals de la salut integrar ràpidament i fàcilment en els seus fluxos de treball una tecnologia capdavantera de triatge i prediagnòstic.

Aquestes són només una petita mostra de les moltes solucions innovadores que es poden trobar a l'ecosistema de salut digital de Barcelona Health Hub. N'hi ha moltes més per explorar: sensors que poden monitorar la gent gran que viu sola, sistemes innovadors d'administració de medicació per a pacients crònics, eines de realitat virtual per ajudar a reduir l'ansietat abans dels procediments mèdics, i moltes més.

El 4YFN ha estat un aparador perfecte de moltes d'aquestes solucions que ajuden a impulsar el canvi al sector sanitari. I totes tenen alguna cosa en comú: el seu objectiu és oferir solucions digitals als problemes sanitaris actuals. Junts podem fer que l'assistència sanitària sigui més sostenible, escalable i integradora. ■

VOLS
PRESENTAR-TE
AL PREMI?

VI EDICIÓ

PREMI BONES PRÀCTIQUES EN GESTIÓ

ÀMBIT SANITAT

NOSALTRES T'AJUEM A
REDACTAR LA BONA PRÀCTICA.

Escriu a scio@fundacionscio.org

www.fundacionscio.org

CLUB
EXCELENCIA
EN GESTIÓ

SCIO
DISCOVER & SHARE





ALÍCIA ÀVILA

Subdirectora general d'Ordenació
i Desenvolupament Professional
del Departament de Salut



PAOLA GALBANY

Presidenta del Col·legi
Oficial d'Infermeres i
Infermers de Barcelona



GLÒRIA JAM

Senior Team Leader
de Healthcare Randstad
Professionals



LLUÍS MONSET

President de l'ACES



ALBERT PUNSOLA

Coordinador de l'ACESinfo

Com donar resposta a l'escassetat de professionals sanitaris?

Quina és ara mateix la veritable dimensió del dèficit de professionals sanitaris?

GLÒRIA JAM. El problema afecta sobretot el col·lectiu d'infermeria i els metges amb especialitats. Per començar us diria que el darrer curs han acabat Medicina a Catalunya 1.029 estudiants, dels quals 731 són dones, i d'infermeria 1.893, dels quals 1.563 dones.

ALÍCIA ÁVILA. Tenim totes les dades de sistema de provisió pública. Partint d'aquí, detectem efectivament que tenim més escassetat en determinades especialitats i territoris, i infermeria per descomptat, i vull destacar també el dèficit molt significatiu de psicòlegs clínics.

La previsió que tenim és que en els pròxims cinc anys es jubilaran 3.288 metges i a infermeria 3.227. En medicina, ara surten de les universitats catalanes 1.194 estudiants anuals, però el 50% no resideixen a Catalunya. En formació sanitària especialitza-



da també tenim el mateix problema: un 39% no treballen a Catalunya. A infermeria, és el 44%, i en el cas dels psicòlegs el 29%. Aquests dèficits es presenten en tots els àmbits. Ens fal-

ten professionals, però no perquè no en formem prou, sinó perquè no som capaços de retenir-los. I és aquí on hem de treballar, en la fidelització.

PAOLA GALBANY. L'Alicia té raó. En el cas de les infermeres hi ha una manca de generalistes i també d'especialistes per aquest motiu. Catalunya té un prestigi i moltes venen a formar-se aquí, però amb la idea de tornar a la seva comunitat. Rebem sobretot persones de Madrid, Andalusia i València que segueixen aquest patró.

Una altra dada que influeix en l'escassetat és l'abandonament. El 2022, 960 infermeres es van descol·legiar. Pot ser que continuïn treballant en el sistema en algun cas, però aleshores queden desprotegides davant d'un possible problema. En qualsevol cas, Barcelona va perdre 1.000 infermeres l'any. ■

S'ha comentat també l'escassetat de professionals amb relació al territori. Es pot concretar?

ALÍCIA ÁVILA. Sí, el problema es fa més gran a mesura que ens allunyem de la regió metropolitana. Això passa perquè els professionals que es queden a Catalunya prefereixen treballar en aquesta àrea, i en concret a Barcelona ciutat, en

lloc d'anar a Campdevàrol, Olot o a les Terres de l'Ebre.

PAOLA GALBANY. L'últim any hem tingut a Barcelona 212 infermeres immigrants per compensar la situació que l'Alicia ha descrit. El 2021

van ser 92. I he de dir que el nivell d'estudis dels països de procedència en general és baix. De Bolívia hem passat en un any de rebre'n 2 a 22 i en el cas de Colòmbia, de 4 a 41, i en el d'Equador, de 3 a 40. ■

Per atraure talent, en tot cas, ens hauríem de convertir en una potència com Alemanya...

PAOLA GALBANY. Això sí, és clar. De Xile, per exemple, que té un nivell educatiu més elevat, no ve gairebé ningú. Nosaltres ho interpretem pel fet que hi ha sous baixos i en general uns tipus de contrac-

tes poc atractius. També tenim infermeres romaneses que s'adapten molt bé. Tenen una formació relativament bona i en aquest cas els sous a Romania estan entre els 200 i 300 €.

ALÍCIA ÁVILA. A medicina passa el mateix, amb molts metges d'Amèrica del Sud, però si no som capaços d'oferir-lo unes bones condicions de feina, al final marxen, tot i que cada vegada es queden més. ■

Aquesta situació que heu descrit era inevitable o es podria haver fet més per part d'aquells agents que hi tenen responsabilitat?

GLÒRIA JAM. Crec, per una banda, que tenim el canvi generacional, amb un moment amb moltíssimes jubilacions, tal com s'ha esmentat. Després hi ha la qüestió de les homologacions dels estudis de la gent que ve de fora, que no va a la velocitat que seria desitjable. En alguns casos, com el dels professionals argentins de determinades especialitats, es resolen en 2 o 3 mesos, en altres triga més, però en el cas dels radiòlegs provinents d'alguns països l'homologació simplement no arriba mai. Des del punt de vista dels que se'n van, aquí difícilment es pot lluitar contra els salaris que ofereixen alguns països, que, de vegades, dupliquen els d'aquí. És clar que no s'ha treballat prou per atraure el talent i fidelitzar-lo.

ALÍCIA ÁVILA. La planificació no és gens fàcil, però s'hi treballa. La qüestió és per què ens equivoquem tant. Hi ha factors demogràfics i d'evolució cultural, com les decisions sobre maternitat de les dones. Parlàvem de radiòlegs. En fan falta, sí, però l'evolució tecnològica farà que aquesta disciplina d'aquí a uns anys canviï radicalment.

Des del Departament, sempre que decidim tirar endavant un pla estratègic, com, per exemple, el de salut mental, també estem impactant en el problema de l'escassetat perquè els professionals que es necessiten, segons el pla, no els tindrem d'avui per demà. Per tant, no es pot planificar a curt termini, només a mitjà o llarg termini. També cal esmentar el context econòmic, ja que en el sector públic no s'han pogut augmentar les retribucions en els darrers anys.

Quan es diu que no es planifica, no hi estic d'acord. Les administracions ho fem, però és un repte per a tots els agents implicats en el sector sanitari.

Necessitem tenir dades permanentment actualitzades per saber exactament què està passant.

LLUÍS MONSET. Era molt difícil preveure el que passaria i ara també ho és respecte al futur. Per altra banda, crec hem d'anar desterrant la idea de les fronteres i permetre que els professionals es desplacin d'un país a un altre. Hem de pensar que el principal increment de població que hi ha tant a Catalunya com a Espanya prové dels



fluxos migratoris. El que hem de fer és tenir prou imaginació perquè, en la mesura que canviï la situació, ens hi adaptem amb una idea oberta de món.

PAOLA GALBANY. La infermeria és una professió molt feminitzada, i això comporta certes dificultats en la conciliació. A més, actualment arreu d'Europa les condicions laborals solen ser precàries. Hem observat una important desafecció per la gran càrrega de

feina que suporten moltes professionals, entre altres raons, per l'increment de la cronicitat. Després, ens trobem amb la burocratització i amb la falta d'oportunitats de millora, així com la verticalitat de les organitzacions. Tot plegat fa que algunes infermeres no se sentin reconegudes.

Tenim un sistema de salut que està molt centrat en un model molt medicalitzat. Les infermeres podrien aportar molt a l'hora d'abordar la salut més que la malaltia, però el sistema no ho permet. Tampoc no ens podem treure de sobre el passat. Antigament les infermeres eren les monges que feien les cures i, a causa de l'inconscient col·lectiu de la gent i dels professionals no infermers, se n'espera l'abnegació. Però la infermera ja no és així i, si s'espera d'ella això, estem equivocats.

LLUÍS MONSET. Però jo diria que ha baixat la consideració social del metge i la de la infermera, en canvi, ha pujat.

PAOLA GALBANY. Un estudi qualitatiu que hem fet al col·legi ens indica que les infermeres volen millorar i poder escollir el seu lloc de feina i que la seva feina estigui més valorada. Quant a les condicions laborals ens parlen d'inestabilitat, compensació econòmica insuficient, manca de coneixement del nostre perfil professional, ràtios inapropiades, jornades esgotadores, manca d'autonomia, etc.

GLÒRIA JAM. Tot això connecta directament amb l'atracció de talent i la fidelització. Hi ha aspectes, com, per exemple, l'autonomia o el reconeixement, que amb un bon *management* i un bon pla de carrera les empreses els podrien millorar. Hi ha aspectes, en canvi, que ja no són tan senzills, com els salaris o les homologacions. ■

Quines conseqüències té als centres l'escassetat de professionals?



ALÍCIA ÁVILA. Són conseqüències greus i transcendents. Primer, per als mateixos professionals, perquè treballen amb estrès i amb descontentament. Per als gestors, igual o més, perquè els complica molt la feina. Pel que fa els usuaris, comporta llistes d'espera, dificultats per ser atesos per la limitació del temps

de visita, etc. Per això és important planificar.

PAOLA GALBANY. Per al pacient, hi ha el perill de la pèrdua de qualitat en l'atenció, i perquè això no passi, les professionals han de treballar molt més, fet que com he comentat dona com a resultat un desgast. Si, fi-

nalment, hi ha una percepció de pèrdua de qualitat, fa que es perdi també confiança en el sistema sanitari.

GLÒRIA JAM. Una de les conseqüències de l'escassetat és que de vegades cal tancar plantes senceres, amb la qual cosa empitjoren les condicions d'atenció. ■

ICDQ la teva entitat d'Avaluació de la conformitat

ENTITAT AVALUADORA DEL MODEL D'ACREDITACIÓ SANITARI DE CATALUNYA

CERTIFICACIÓ SISTEMES DE GESTIÓ SECTOR SANITARI I SOCIO-SANITARI

- ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, ISO 27001, ISO 22301, ISO 50001, ISO 37301 i Compliance, ...
- Auditoria Legal dels Serveis de Prevenció
- Certificació RSE, ESG's (SGE 21, SA 8000, Codis Ètics, ...)

VERIFICACIÓ/VALIDACIÓ SOSTENIBILITAT I ESG

- Petjada Carboni (ISO 14064-GHG Protocol, ISO 14067), Validació DNSH projectes Next Generation,
- Verificació Estats Informació No Financera EINF, Residu Zero i Economia Circular, ODS's,
- Verificació Memòries Sostenibilitat (GRI, IIRC, ...)

QUALITAT DE SERVEI

- SANITARIS: UNE 179001, UNE 179002, UNE 179003, UNE 179004, UNE 179005, UNE 179006, UNE 179007, UNE 179008, UNE 179009, UNE 179010
- SOCIO-SANITARIS: UNE 158101, UNE 158201, UNE 158301
- Altres normes i/o models certificables o avaluables



Oficina Central: Av. Ernest Lluch 32 TecnoCampus
Mataró-Maresme Edifici TCM 2 Planta 6 08302 Mataró, Barcelona

Hi ha prou comunicació entre tots els agents del sistema per activar solucions?

ALÍCIA ÁVILA. El Departament comparteix les polítiques de comunicació amb tots els agents del sistema, incloent-hi les universitats, i crec que coincidim en el diagnòstic. Pel que fa a les accions, vull esmentar que s'han incrementat 640 places en el grau d'Infermeria i s'han acordat les de Medicina. Fa cinc anys que augmentem, no només les places acreditades, sinó tota l'oferta de places. D'altra banda, s'ha tancat el conveni del SISCAT per millorar les condicions laborals i professionals. Em nego a assumir un missatge derrotista. Tots els agents del sistema (professionals, Administració, patronals, sindicats, universitat) estem treballant conjuntament i hem d'avançar encara més a través d'aliances estratègiques i de la complicitat de tothom.

PAOLA GALBANY. És cert que en el Fòrum de Diàleg Professional es va posar de manifest tot el que dius, com també que les infermeres poguessin actuar més en prevenció, i això coincideix amb el model que volem. I també es va parlar d'altres temes, com el pla de carrera professional o la incorporació de les infermeres en àmbits de planificació i direcció estratègica per aprofitar el coneixement d'aquestes professionals i anar més enllà del rol assistencial.



ALÍCIA ÁVILA. Un altre tema important que no he esmentat és la creació a la universitat de places vinculades a centres sanitaris per a les infermeres. És un tema que s'ha discutit amb el Ministeri i que ja està aprovat. Hem de valorar també les solucions concretes que estem aportant.

LLUÍS MONSET. En parlar de l'escassetat d'infermeres hem esmentat com a solucions la creació de places o la vin-

guda de professionals d'altres països, però hi ha una opció que no hem tocat i és clau: buscar sistemes perquè els professionals puguin fer millor la seva feina. Ser més eficients.

ALÍCIA ÁVILA. Nosaltres com a Departament hem de donar resposta al dèficit de professionals. La majoria de places acreditades són al sector públic, però també en tenim a la privada, si bé són menys. ■

Tenint en compte que ja s'estan posant en marxa les solucions, com veieu la situació a una dècada vista?

ALÍCIA ÁVILA. L'escassetat de professionals és un tema recurrent que ja havíem patit en el passat i sempre hi ha molta incertesa. Però davant d'això el que hem de fer és preparar les solucions. En l'aspecte demogràfic, per exemple, sabem que d'aquí a 5 o 6 anys no hi haurà l'onada de jubilacions que tindrem aviat.

PAOLA GALBANY. Ens preocupa que si hi ha ofertes de places per a infermeres i no hi ha infermeres que les ocupin, s'acabin perdent les places. I les dades que tenim ens diuen que això està passant. Però com que n'estem formant moltes, tornarem a tenir un excés de professionals que es veu-

ran abocades a marxar a la resta d'Europa?

ALÍCIA ÁVILA. La professió infermera ha de créixer i això val per a totes les professions sanitàries. Aquesta és la línia en la qual estem treballant. ■

MARIA SANZ

PRESIDENTA DEL GRUP DE TREBALL DE COMUNICACIÓ

«Una bona reputació ajuda a retenir pacients i personal qualificat, i augmenta el reconeixement d'un centre»

Aquest Grup de Treball s'ha tornat a posar en marxa després d'un temps d'inactivitat. S'ha fet una mena de refundació?

Sí, tenim el repte de convertir-lo en un espai productiu, que reculli inquietuds i aportï idees. Primer vaig voler conèixer les necessitats dels membres, que són diverses, i després, entre tots, vam determinar els temes que generaven més interès, així com els objectius: millorar la imatge i la reputació de la institució, augmentar la visibilitat i el reconeixement de la marca, fidelitzar els pacients i atraure'n de nous, promocionar serveis i tractaments específics, i establir relacions amb la comunitat i altres professionals de la salut.

Per quina raó s'ha inclòs el concepte de reputació?

La reputació de marca d'un centre de salut és molt important. Afecta la confiança del públic i la percepció de la qualitat dels serveis d'atenció mèdica. Una bona reputació ajuda a atraure i retenir pacients i personal qualificat, i augmenta la visibilitat i el reconeixement del centre.

Quines són les fites més importants per al 2023?

Vam fer una primera sessió inicial amb 20 assistents de diferents hospitals i clíniques d'arreu de Catalunya, que va ser molt dinàmica. Tot un èxit! Es va evidenciar que hi ha interès per estar al dia sobre comunicació i màrqueting. Vam decidir enfocar l'acció cap a la millora de la imatge, fita relacionada amb la reputació de marca



que hem esmentat, l'increment del nombre de clients i la recerca d'estratègies de fidelització. També ens vam proposar millorar la percepció de qualitat a través d'una informació transparent. Així mateix, vam decidir que aprofundiríem en noves eines de comunicació (xarxes, pòdcasts) per tal d'adaptar-nos a nous públics objectius i poder-los convertir en clients finals.

Quin mètode de treball heu adoptat?

El mètode que volem seguir de manera trimestral es basa a fer reunions dinàmiques i interactives, on el focus recaurà en cadascun dels membres fent-los participants i involucrant-los en els continguts que es vagin abordant. Abans de reunir-se, s'estipularan uns temes i cada membre en farà una investigació prèvia, de manera que el dia de la reunió es podran exposar di-

ferents idees que podran beneficiar els assistents i generar un espai de debat.

Si hagués d'animar algú a formar part del grup, què li diria?

Ser part d'un Grup de Treball ofereix l'oportunitat d'aprendre dels altres. Ens permet adonar-nos que tenim les mateixes necessitats o ens trobem els mateixos obstacles que altres entitats sanitàries. A través de l'experiència compartida podem descobrir eines o recursos per assolir els objectius i, no menys important, establir relacions professionals valuoses. Treballar en equip sempre és més eficient i efectiu. D'altra banda, la comunicació i el màrqueting no han deixat d'evolucionar i estar al dia d'aquestes temes pot ajudar-nos a millorar la qualitat del servei, la satisfacció del pacient, la motivació dels equips i la facturació. ■

EUGENOMIC

Premi Internacional atorgat per AI Global Media

L'empresa internacional amb seu a Anglaterra AI Global Media Ltd, mitjançant la subsidiària Innovation in Business, i dins del seu programa anual de reconeixement d'empreses, ha atorgat a Eugenomic el premi Best Genomic Personalized Medicine & Pharmacogenetics Firm 2022, pel seu programari pioner que integra interaccions entre els fàrmacs, la genètica i els hàbits i l'estil de vida del pacient per mesurar els riscos associats amb els medicaments. Segons la resolució, el guardó s'ha concedit «per crear prescripcions de fàrmacs personalitzades que podrien prevenir la majoria de les reaccions adverses als medicaments i salvar vides». Tenir en compte la genètica del pacient a l'hora de prescriure fàrmacs és un factor que ja està integrat a les guies tècniques de la FDA-EMA-AEMP i, per tant, és de compliment obligat segons les normes de bones pràctiques clíniques. Eugenomic no es va presentar a cap convocatòria, sinó que el premi li va ser comunicat directament per part d'Innovation in Business. ■



CLÍNICA MI NOVALIANÇA

Entorn virtual gamificat per a rehabilitació física

Mi Clínica NovAliança participa en el projecte pilot *Fisioteràpia virtual: rehabilitació física a partir de realitat virtual, gamificació i metavers*, que té l'objectiu de connectar a distància i en temps real fisioterapeutes i pacients gràcies a la tecnologia 5G. La iniciativa està impulsada per la Generalitat de Catalunya, el Mobile World Capital Barcelona i la Fundació i2CAT, i compta també amb l'Ajuntament de Lleida, el Col·legi Oficial de Metges de Lleida, Invelon i Gamesports Electronics com a *partners* locals del projecte. La proposta preveu un element de gamificació per estimular els pacients a fer-ho el millor possible en un context lúdic. Com més bé facin els moviments, més recompenses virtuals obtindran. Per mesurar la qualitat dels exercicis, s'utilitza un sistema de mètriques que poden consultar, en temps real, tant pacients com fisioterapeutes. ■



CALLmed
Atención Telefónica Personalizada

Soluciones para un servicio de atención telefónica estable y continuado.

El objetivo es el de conseguir que todas las llamadas de pacientes sean atendidas, obteniendo la mejor eficacia y productividad en los procesos de alta/modificación o baja la hora de visita que el paciente desee.

Teléfono: **933 906 700**
www.callmed.net

OFERTA para Socios de ACES:
Diseño y alta de Servicios Gratuita

- Cobertura garantizada de las llamadas desbordadas de manera personalizada de Lunes a Viernes de 08:00 a 21:00 en catalán, castellano, inglés y francés.
- Cobertura Robotizada durante noches y fines de semana con información de horarios, urgencias, etc.
- Transferencias de llamadas a profesionales o departamentos.
- Reprogramaciones.
- Comunicación nuevos profesionales y/o servicios.
- Confirmaciones de visitas.

SCIAS BARCELONA

Col·laboració entre l'Hospital de Barcelona i la Universitat de Barcelona

La Universitat de Barcelona (UB) i l'Hospital de Barcelona han presentat el concert per dur a terme activitats docents i de formació conjuntes. En el marc d'aquesta col·laboració, una vintena d'alumnes dels graus de Medicina, Farmàcia i Nutrició Humana, i Dietètica i Infermeria fan activitats docents en aquest hospital associat a la UB.

Preservant la privacitat del pacient en tot moment, l'alumnat pot formar-se, entre altres àmbits, en exploracions de radiologia, en la medicina relacionada amb l'aparell digestiu, en la unitat de cures intensives i en la unitat coronària, així com en cirurgia ambulatoria, cirurgia general, traumatologia i cirurgia vascular, endoscòpia digestiva i respiratòria, i farmàcia hospitalària.

La col·laboració amb una universitat de prestigi és una aposta de l'Hospital de Barcelona per la competència i la qualificació de futurs professionals de la salut, oferint-los experiència pràctica en un entorn clínic real, amb la supervisió de professionals experimentats. ■



CORACHAN

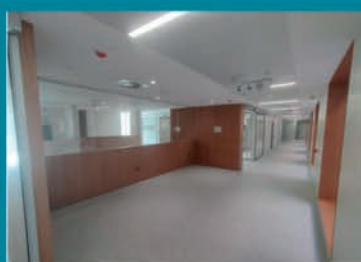
Reducció del desaprofitament alimentari

El servei de restauració de Clínica Corachan ha obtingut la certificació de Bureau Veritas que avalua la minimització de les deixalles alimentàries. Aquest reconeixement arriba després que Sodexo Iberia, encarregada del servei, hagi superat el procés d'auditoria independent i imparcial de Bureau Veritas, líder mundial en serveis d'inspecció, certificació i assajos, fet en aquestes instal·lacions.

La feina que la Clínica Corachan porta desenvolupant a les seves instal·lacions des de l'octubre del 2016 per reduir el desaprofitament de menjar ha permès obtenir aquesta certificació que avalua com s'identifiquen i es quantifiquen els residus generats i les parts no comestibles dels aliments, així com el pla de prevenció. ■


**BOSCH
PASCUAL**
SOLUCIONS PIONERES PEL SECTOR SANITARI

CONSTRUÏM ESPAIS DISSENYANTS PEL BENESTAR DELS
PACIENTS INCORPORANT LES DARRERES TECNOLOGIES

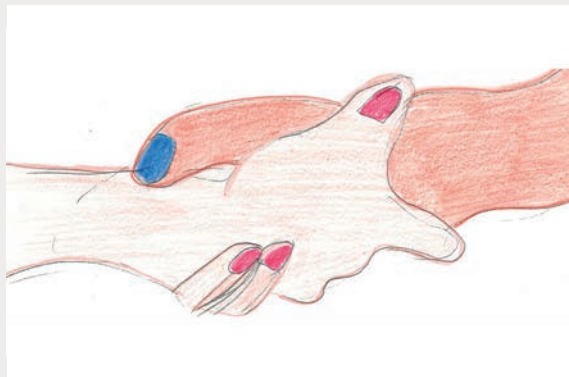


FUNDACIÓ FINESTRELLES

El poder de la diversitat

Fundació Finestrelles ha publicat el conte *Las Aventuras de Fines-powers*, els protagonistes del qual són persones usuàries que viuen i treballen a la fundació. Tant els textos com les il·lustracions han estat realitzats per 10 persones amb «súperpoders» que volen explicar la seva particular història afegint un toc d'enginy, fantasia i tendresa. Ells mateixos es defineixen com a «herois que dia a dia lluiten per a combatre els prejudicis, trencar les barres existents en el món de la discapacitat, fent visible que els seus poders especials no els fan diferents, sinó, al contrari, molt poderosos».

El conte neix amb la intenció de sensibilitzar la població sobre la diversitat i la igualtat d'oportunitats per a tothom, i també per fer passar una bona estona amb les aventures d'aquests herois sense capa. ■



CLÍNICA SALUS INFIRMORUM

Primer cicle de xerrades mèdiques

La Clínica Salus Infirmorum, en col·laboració amb l'Ajuntament de Banyoles, organitza els mesos de maig i juny el primer cicle de xerrades mèdiques adreçat a tota la població de la ciutat i de la comarca del Pla de l'Estany amb l'objectiu de difondre el seu coneixement i especialitats mèdiques, i amb una clara voluntat de convocar nous cicles en un futur pròxim. Les conferències, que es duen a terme a la sala d'actes del Museu Darder de Banyoles sempre en dimecres i de les 18.00 a les 19.00 hores, es divideixen en dues fases: una presentació i un torn de preguntes i respostes. El primer conferenciant va ser el traumatòleg Carles Morera, especialista en la columna lumbar, que va parlar del dolor focalitzat en aquesta zona i què cal fer per tractar-lo. Per la seva banda, el psiquiatre Alejandro Keymer aprofundirà en la següent xerrada sobre la salut mental actual dels adolescents i quins són els principals trastorns que poden patir. ■



**DESENVOLUPEM SOLUCIONS
INTEGRALS, PER A UNA MILLOR
QUALITAT ASSISTENCIAL**

**CARDONER
GROUP**

**CONSTRUCTORA
DEL CARDONER**





LÍDERS EN SISTEMA NPS®

Mesurem, gestionem i reportem la satisfacció dels teus pacients a través del nostre sistema totalment integrat, i en temps real.

- *Escoltaràs les valoracions i comentaris dels teus pacients i usuaris.*
- *Entendràs el que realment els importa i valoren.*
- *Actuaràs perquè se sentin satisfets, escoltats i ben atesos.*

PER QUÈ OPINAT?

- Més de 15 anys d'experiència en el **sector sanitari**.
- **Temps real**, per a reaccionar de manera immediata.
- **Software propi**, integrable amb qualsevol sistema informàtic.
- **100% cloud**, des de qualsevol lloc i dispositiu.
- **Benchmark** sectorial únic, basat en milions d'enquestes a usuaris.



Opinat Call



Opinat SMS



Opinat TPE



Opinat Mail



Opinat Link



Opinat QR



Estàs decidit a ser
una entitat
centrada en el teu pacient?

Contacta'ns a
info@opinat.com
T: 974 563 228
www.opinat.com





CONSTRUÏM EL FUTUR SANITARI

ESPECIALISTES EN
EDIFICACIÓ, EN
ADEQUACIÓ I MILLORA
D'ESP AIS I EN
MANTENIMENT

Salut/  Parc Taulí
HOSPITAL UNIVERSITARI
Edifici Ripoll

 +34 607 84 00 94

 www.serom.cat

 /serom