

Las nuevas relaciones médico-paciente cambian las reglas del juego en el sector sanitario, según la consultora KHCN

- Know-How Consulting Network (KHCN) estudia las problemáticas del sector de la salud y ofrece asesoramiento a centros médicos.
- Un 17,5% de la población española no visita el médico desde hace más de un año.

Barcelona, 28 de noviembre de 2017.- Un 17,5% de los españoles no han acudido al médico en los últimos 12 meses, porcentaje que en el caso de los hombres alcanza el 21,8%. Es uno de los muchos datos que configuran la relación entre médicos y pacientes en España, y que resultan claves para determinar la mejor manera de optimizar este necesario vínculo.

Un análisis detallado de la relación médico-paciente en nuestro país revela que los condicionantes son muy diferentes en función del área geográfica. Por ejemplo, Aragón es -de forma destacada- la comunidad donde los pacientes acuden al médico con mayor frecuencia: un 44,5% de los aragoneses se visitaron en las últimas cuatro semanas. En el otro extremo se sitúan los navarros, donde la costumbre de ir al médico decrece notablemente (29,6% en las últimas 4 semanas).

La innovación tecnológica revoluciona la relación médico-paciente

Para que la experiencia del paciente sea satisfactoria, el médico juega un papel muy importante, aunque no tiene por qué contar con los conocimientos adecuados para ello. Con este objetivo nació [Know-How Consulting Network](#), una consultoría estratégica liderada por Benjamin Niddam y Charlotte Canning, dos profesionales con una dilatada experiencia en el sector.

El mundo sanitario ha experimentado en la última década una evolución nunca antes vista, que cambia las formas de analizar, diagnosticar, proveer y consumir salud. No sólo por la diferencia radical de hábitos en diferentes zonas, sino por la demanda de servicios concretos en función del poder adquisitivo, la estructura de población o la irrupción de la tecnología. Un ejemplo es la cobertura público/privada de la asistencia sanitaria. Madrid (26%), Baleares (22,3%) y Catalunya (19,5%) son los líderes de la asistencia privada, según datos del INE.

El paciente ya no valora únicamente el servicio médico en sí, sino todo el contexto de **atención** y **experiencia**: tiempo de espera, disponibilidad, escucha del médico y el trato integral en la consulta.

Gracias a un equipo polifacético -expertos en marketing de salud, innovación, profesionales médicos, periodistas y consultores-, KHCN ofrece el mejor **asesoramiento** a centros médicos, clínicas y hospitales para que se adapten a las nuevas tecnologías y mejoren en la captación y fidelización de sus clientes.

Y es que según el último barómetro de la sanidad privada (2017) realizado por el Instituto para el Desarrollo e Integración de la Sanidad, del 92% de los asegurados que podría recomendar el uso de la sanidad privada, más de la mitad no lo hace.

El paciente en red

“La aparición del concepto e-health (salud digital) ha cambiado la forma en la que el paciente se relaciona con su centro hospitalario y, en concreto, con su médico”, apunta Benjamin Niddam, Director Ejecutivo de la consultoría. El paciente “se comporta como un usuario en red, con estilos de consumo propios que favorecen el empoderamiento del paciente”, señala Charlotte Canning, Partner & Health Innovation de la compañía. Por ello, es totalmente necesario poner la innovación tecnológica al servicio de la relación entre el paciente y el médico.

De hecho, según datos del Observatorio Nacional de las Telecomunicaciones y la Sociedad de la Información (ONTSI), un 60,5% de los españoles usa la red para consultas de salud. Este dato es doblemente significativo porque ha aumentado 22 puntos en los últimos cinco años, pasando del 38% al mencionado 60,5%.

KHCN ha desarrollado un programa de asesoramiento específico dirigido a profesionales sanitarios para ayudarles a tomar las decisiones necesarias para adaptar su actividad a los cambios constantes del mercado sin perder nunca su mayor valor: el saber médico.

El prestigioso Hospital Delfos -con más de 50 años de experiencia y 800 profesionales a su servicio- confía en KHCN desde el pasado 1 de julio para potenciar su departamento de marketing y comunicación y acercar los servicios sanitarios de centro a sus pacientes.

KHCN (<http://khcnetwork.com/>)

KHCN es una consultoría estratégica con más de 8 años de experiencia en clínica, salud digital, marketing de salud y docencia que analiza en tiempo real las tendencias del mercado para aconsejar médicos, clínicas y hospitales a nivel nacional sobre las buenas decisiones a tomar para su actividad.

Para ampliar esta información, gestionar entrevistas o solicitar material gráfico:

Bcnpress Comunicación - 932 376 434

Lledó Barberá (lledo@bcnpress.com)

Elena Fuentes (elena@bcnpress.com)